

# OSSERVATORIO SULL'ACCESSO AL CREDITO IN PROVINCIA DI PISA 2015



Camera di Commercio  
Pisa





# **OSSERVATORIO SULL'ACCESSO AL CREDITO IN PROVINCIA DI PISA 2015**

**I RISULTATI DELL'INDAGINE**



Il rapporto è stato realizzato da un gruppo di lavoro coordinato da Riccardo Perugi (Unioncamere Toscana) e Alberto Susini (Camera di Commercio di Pisa).

La redazione del report è stata curata dai coordinatori della ricerca con Silvia Pincione di Unioncamere Toscana (redazione testo, analisi qualitativa, grafica e editing)

L'indagine CATI è stata realizzata da e coordinata da Marco Menghini (responsabile field, software Cati e monitoraggio rilevazione) di Sigma Consulting snc.

Il focus group è stato realizzato dalla Camera di Commercio di Pisa e da Unioncamere Toscana: vi hanno collaborato Alberto Susini e Riccardo Perugi (conduzione focus) e Silvia Pincione (analisi dati).

Santa Croce sull'Arno, dicembre 2015



# INDICE

EXECUTIVE SUMMARY .....	3
CAPITOLO 1 – LO SCENARIO ECONOMICO.....	7
CAPITOLO 2 - IL MERCATO DEL CREDITO.....	11
2.1 – L’evoluzione e la struttura del sistema bancario .....	11
2.2 – L’operatività del sistema dal lato della raccolta: i depositi bancari.....	14
2.3– L’operatività del sistema dal lato della raccolta: i prestiti bancari .....	16
2.4 – La qualità del credito.....	19
CAPITOLO 3 - IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA E L’ACCESSO AL CREDITO: IL PUNTO DI VISTA DELLE PARTI .....	21
3.1 – La situazione economica ed il fabbisogno finanziario delle imprese.....	21
3.2 – Le misure di sostegno pubblico per favorire una migliore gestione finanziaria delle aziende .....	28
3.3 – Caratteristiche della domanda di credito e del rapporto banca-impresa .....	30
3.3.1 – La richiesta, la concessione e le condizioni del credito .....	34
3.3.2 – La domanda di credito alle Banche e le sue prospettive a breve.....	38
3.4 – I rapporti con Confidi.....	40
3.5 – I servizi e gli strumenti di sostegno al credito del sistema camerale.....	44
3.6– Il fenomeno dell’illegalità nel sistema economico della provincia di Pisa.....	46
NOTA METODOLOGICA .....	49
L’indagine campionaria.....	49
L’indagine qualitativa.....	53





## EXECUTIVE SUMMARY

L'Osservatorio sul mercato del credito in provincia di Pisa ha l'obiettivo di analizzare la qualità del rapporto tra le banche presenti sul territorio e le imprese della provincia. Tale analisi viene svolta tramite lo studio dei risultati ottenuti con una *survey* condotta nel mese di luglio 2015 attraverso la somministrazione di un questionario con tecnica Cati (*Computer Assisted Telephonic Interview*) ad un campione di 400 aziende della provincia di Pisa. Per completare il quadro del rapporto tra gli istituti di credito e le imprese della provincia, all'indagine sulle imprese sul campo è stata affiancata un'analisi degli indicatori resi periodicamente disponibili dalla Banca d'Italia ed un'indagine qualitativa (*focus group*) realizzata attraverso degli incontri (avvenuti presso la Camera di Commercio di Pisa) con gli istituti bancari ed i principali Consorzi Fidi presenti sul territorio, durante i quali sono stati proposti spunti di riflessione e poste domande sulle condizioni di accesso al credito, sulla situazione finanziaria delle imprese e su alcuni primi elementi conoscitivi emersi dalla *survey* realizzata.

Nel 2014, quasi un quinto delle imprese (il 19%) ha visto aumentare il proprio fatturato, ed il 43% lo ha visto diminuire: si tratta di percentuali analoghe a quelle del 2013 (rispettivamente, 19% e 42%), ma in miglioramento rispetto al 2012 (11% con fatturato in aumento, 60% con fatturato in diminuzione).

La situazione sembra modificarsi in positivo soprattutto nell'anno in corso: le aspettative per il 2015 sono infatti in miglioramento rispetto a quelle formulate nelle due precedenti rilevazioni, evidenziando un costante aumento delle imprese che prevedono un miglioramento delle *performance* di vendita (il 18% al termine dell'anno in corso, erano solo il 7% nel 2013 ed il 14% nel 2014) ed una parallela riduzione di quelle che prevedono una contrazione del fatturato (dal 59% di due anni fa al 40% della presente rilevazione). Dal confronto fra le aspettative di metà anno e i dati di consuntivo sembra comunque confermarsi la propensione ad una certa cautela da parte delle aziende nel formulare le proprie previsioni.

Esplorando i dati a livello settoriale, si evince come la situazione congiunturale sia diversa a seconda del settore di appartenenza. Con riferimento alle aspettative per il 2015, la percentuale delle imprese che prevedono di aumentare il fatturato nell'industria sale al 26%. Cala invece al 17%-18% negli altri settori. Preoccupa soprattutto la situazione dell'edilizia e del commercio dove le imprese con fatturati in diminuzione sono pari al 40% ed al 46%.

Per quanto il *trend* si caratterizzi per un lento miglioramento delle *performance* realizzate, il percorso di uscita dalla recessione non può ancora ritenersi compiuto,

dal momento che – come si è visto – le imprese della provincia continuano comunque a presentare nel complesso un saldo negativo tra chi migliora la propria situazione economica e chi la peggiora, e questo sia nei consuntivi 2014 che nelle aspettative per il 2015. Per una parte ancora ampia delle imprese il punto di svolta inferiore del ciclo economico non si è pertanto ancora materializzato, ed il momento di una reale inversione di tendenza nuovamente rinviato.

Il graduale miglioramento del ciclo congiunturale si riflette comunque positivamente sulla capacità delle imprese di far fronte al proprio fabbisogno finanziario. L'83% dichiara di riuscire ad affrontare le proprie necessità, una quota leggermente inferiore rispetto a quella dello scorso anno (88%) ma decisamente superiore rispetto a quella del 2013 (72%); permane tuttavia una percentuale relativamente alta di aziende (il 34%, in aumento rispetto al 30% del biennio 2013-2014) che riescono a farlo anche se a volte in ritardo.

In forti difficoltà risulta quindi essere "solo" il 17% delle imprese, una percentuale in lieve aumento rispetto al 2014 (11%) ma comunque lontana dal livello del 2013 (28%).

E' importante notare che la gran parte delle aziende (il 60%), di fronte alle difficoltà legate al fabbisogno finanziario, utilizza come leva principale lo scoperto bancario, mentre si è fortemente ridotta la percentuale di chi scarica le difficoltà dell'azienda sul mercato ritardando i propri pagamenti ai fornitori (comportamento messo in atto dal 24% delle imprese, contro il 46% del 2013). Quest'ultimo risultato positivo è in parte dovuto anche alla maggiore liquidità in circolazione.

Per quanto riguarda le operazioni finanziarie utilizzate si nota, anche nel 2015, la prevalenza delle operazioni mirate a gestire l'attività corrente: il 46% delle imprese ricorre ad aperture di credito in conto corrente, il 22% utilizza operazioni per anticipo di fatture, e la quota di imprese che richiedono mutui si attesta al 17%. Sebbene, quando si parla di mutui, si pensi normalmente ad una "*proxy*" degli investimenti realizzati, in questo momento è necessario interpretare il dato con cautela: le imprese, come emerso dal *focus* con le banche, starebbero in molti casi ricontrattando la propria posizione debitoria con gli istituti di credito utilizzando operazioni di medio-lungo termine anche per la gestione del circolante, in modo da avere un orizzonte temporale di gestione dei propri impegni finanziari più prolungato e disteso nel tempo. Di conseguenza le operazioni di medio-lungo termine non sempre sono riconducibili alla realizzazione di progetti di investimento.

Il dato che continua a far riflettere, sebbene in riduzione, è la presenza di una quota non trascurabile di imprese, (quest'anno il 27%, rispetto al 35% dello scorso anno)

che non esegue alcuna operazione finanziaria, oltre ai normali addebiti ed accrediti sui propri conti correnti. Per capire se il dato nasconda un fenomeno di "scoraggiamento" di fronte non tanto alle difficoltà di accesso al credito intese come costi, quanto alla capacità dei propri bilanci di incontrare i modelli di *rating* bancari, è stato chiesto alle imprese il motivo del non utilizzo di operazioni finanziarie: il 75% di queste sostiene di non necessitare di ulteriori risorse finanziarie, dichiarando quindi di avere una certa autosufficienza finanziaria che se da un lato rappresenta sicuramente una notizia positiva, dall'altro conferma un atteggiamento di prudenza e di bassa propensione agli investimenti.

Se al cauto atteggiamento sul fronte degli investimenti si sovrappone il parziale rientro dall'emergenza registrata negli scorsi anni nella gestione delle difficoltà legate al circolante, il risultato è un ulteriore affievolimento, in termini aggregati, della domanda di credito. La quota di imprese che hanno aumentato la propria richiesta di credito è infatti passata dal 22% del 2014 al 16% dell'ultima rilevazione, e la quota di quelle che hanno contratto tale richiesta è cresciuta dal 10% al 13%. La domanda di credito risulta comunque più dinamica nell'industria e nelle imprese più strutturate (classi di addetti 6-9 e oltre 10), coerentemente con una migliore situazione congiunturale.

Negli ultimi 12 mesi, le imprese che hanno avanzato una richiesta di credito al sistema bancario o ad altri soggetti riconosciuti – quali ad esempio Poste Italiane – sono pari al 16%: la richiesta di credito si origina, nel 45% dei casi, per far fronte alla gestione delle attività correnti, e nel 49% per realizzare nuovi investimenti. Tale percentuale, apparentemente molto positiva, è in realtà assai modesta qualora venga ricalcolata riferendo il dato al totale delle imprese e non solo a quelle che hanno fatto richiesta di credito negli ultimi 12 mesi, scendendo all'8% (comunque in aumento rispetto al 5% dello scorso anno).

L'affievolirsi della domanda avviene, peraltro, in un periodo in cui le stesse imprese percepiscono un alleggerimento della restrizione creditizia ed un miglioramento effettivo nelle condizioni di accesso al credito, dichiarando, per la prima volta da alcuni anni a questa parte, miglioramenti sul fronte della richiesta di garanzie, nei tassi di interesse, nei costi e nelle commissioni applicate al credito concesso.

La stagnazione della domanda che si origina dalle imprese si riflette, di conseguenza, in un'asincronia rispetto all'offerta di credito, nella misura in cui gli operatori – per quanto si trovino di fronte alla possibilità di accedere al denaro delle banche a condizioni molto più favorevoli – nella maggior parte dei casi non presentano

requisiti finanziari e patrimoniali sufficienti per accedervi, né prospettive a medio-lungo termine sufficientemente favorevoli per alimentare l'attività di investimento.

All'interno dei *focus group*, gli operatori del credito hanno sollevato con forza la tematica della stagnazione della domanda di credito da parte delle imprese in un momento in cui il sistema bancario è estremamente liquido, e le condizioni di accesso al credito risultano essere molto più favorevoli rispetto ad altri periodi grazie anche all'adesione alle operazioni di rifinanziamento della BCE.

L'indagine di quest'anno rivela quindi dei nuovi fenomeni in atto, laddove nel potenziale aumento dell'offerta di credito e nella persistente stagnazione della domanda, gli operatori creditizi si trovano di fronte ad una concorrenza spietata per riuscire a concludere operazioni con le realtà aziendali disposte ad investire, e con parametri di merito creditizio che le rendono eleggibili da parte del sistema bancario. Queste imprese, ancora numericamente limitate rispetto al complesso del sistema imprenditoriale attivo in provincia, riescono quindi ad ottenere credito a condizioni molto più convenienti e con un conseguente notevole alleggerimento degli oneri finanziari in bilancio. D'altro canto il tessuto imprenditoriale, di fronte al sistema creditizio, è sempre più contraddistinto da un dualismo ben marcato: da una parte le imprese sane che sono riuscite a sopravvivere alla crisi, a strutturarsi e a crescere, dall'altra le imprese che sono riuscite sì a sopravvivere, ma che continuano ad essere in grandi difficoltà.

Per queste ultime tanto ancora si può fare per migliorarne la capacità di attingere alle risorse necessarie per farle vivere e crescere, risorse al momento presenti nel circuito creditizio. Viene in particolare segnalata la necessità di sviluppare presso le imprese una maggiore cultura finanziaria, per far sì che queste riescano a conoscere meglio i modelli di *rating* applicati e le proprie caratteristiche finanziarie, ed una migliore capacità di predisporre *business plan* in grado di supportare quegli investimenti che ancora tardano a ripartire ma che risultano indispensabili per accrescere il proprio posizionamento competitivo.

## CAPITOLO 1 – LO SCENARIO ECONOMICO

In base alle più recenti stime del Fondo Monetario Internazionale (World Economic Outlook di ottobre 2015), l'economia globale sta attraversando una fase di ulteriore indebolimento del proprio ritmo di crescita, in conseguenza di due spinte contrapposte.

Da un lato, le economie emergenti ed in via di sviluppo fanno segnare il quinto anno consecutivo di rallentamento, con previsioni relative all'andamento del pil (+4,0% nel 2015) quasi dimezzate rispetto a quanto registrato nel 2010 (+7,5%). Si tratta di una decelerazione che è principalmente l'esito di una decisa frenata da parte dell'economia cinese, della discesa dei corsi petroliferi e delle materie prime, di fattori di instabilità politica che attraversano alcune aree.

Dall'altro, il rallentamento dei paesi che più hanno contribuito ad alimentare la domanda mondiale nel corso degli ultimi anni è stato compensato, almeno in parte, dall'accelerazione delle economie avanzate. Il pil dei paesi maggiormente sviluppati è stimato in crescita del +2,0% nell'anno corrente, grazie anche ad un *mix* di politiche monetarie che restano nel complesso di segno espansivo e di politiche fiscali meno restrittive rispetto al recente passato.

Gli Stati Uniti tornano a svolgere un fondamentale ruolo di traino nello scenario economico globale (+2,6% le stime per il 2015), ma è soprattutto dall'EuroZona che giungono le novità forse più rilevanti, in accelerazione (+1,5% le stime per l'anno corrente) dopo la recessione che aveva caratterizzato il biennio 2012-2013.

A favore dell'Area Euro gioca il combinato disposto di due fattori: il parziale allentamento delle rigidità di bilancio che – negli ultimi anni – avevano agito in senso fortemente pro-ciclico, accentuando il carattere recessivo del ciclo economico; ed il programma di *quantitative easing* messo in atto dalla Banca Centrale Europea con l'intento di ridare liquidità al sistema, sostenere l'accesso al credito, evitare i rischi di deflazione che si profilavano all'orizzonte nel 2014, favorire un riallineamento del tasso di cambio dell'euro e sostenere, per tale via, l'*export* delle imprese.

Anche l'Italia, dopo tre anni di recessione, riparte sebbene su ritmi moderati, che si collocano – in base alle ultime previsioni formulate dai principali istituti di ricerca – poco al di sotto dell'1% nel corso del 2015 e leggermente al di sopra di tale soglia nel 2016. Nella prima parte dell'anno, secondo quanto reso noto da Istat, la componente della domanda maggiormente dinamica resta quella estera (+4,0% il dato tendenziale di giugno riferito all'*export*). Anche la domanda interna, contrariamente al recente passato, ha tuttavia smesso di contrarsi, grazie anche ad una politica fiscale che ha assunto un tono neutrale rispetto alla crescita ed all'avvio di riforme strutturali, fra cui spiccano le misure riguardanti la regolazione del mercato del lavoro.

I consumi sono tornati in territorio leggermente positivo (spesa delle famiglie +0,6% a metà anno), ed anche gli investimenti in macchinari hanno smesso di arretrare (-0,1%), sebbene non altrettanto possa dirsi per quelli in costruzioni (-1,9%). Il valore aggiunto dell'edilizia resta pertanto di segno negativo (-1,5%), mentre modesti avanzamenti si registrano per l'industria in senso stretto (+0,4%) e per i servizi (+0,5%); buone le *performance* dell'agricoltura (+1,7%).

Sulla scia di condizioni di contesto maggiormente favorevoli, la stessa Toscana – come evidenziato dall'ultimo rapporto sull'economia regionale di Unioncamere Toscana ed Irpet – sta attraversando una fase di uscita dalla recessione innescata, nel 2011, dalla crisi del debito sovrano e dalle misure di austerità varate per mettere in sicurezza i conti pubblici. Se già nel 2014, e dunque in anticipo rispetto al complesso dell'economia italiana, la caduta del pil si era di fatto arrestata, l'anno in corso segna l'avvio di una ripresa che dovrebbe proseguire nel 2016, per un tasso medio annuo di crescita che dovrebbe attestarsi attorno all'1% nel biennio.

Rispetto allo scorso anno, è soprattutto da evidenziare come si stia consolidando il recupero della domanda interna, con una graduale ripresa dei consumi delle famiglie. Ancora in ritardo, invece, la spesa per investimenti, per la quale solo nel 2016 dovrebbe concretizzarsi il ritorno alla crescita dopo il crollo seguito allo scoppio della crisi finanziaria. Si tratta inoltre di una crescita che si attesterebbe su tassi ancora troppo modesti perché si possa parlare a tutti gli effetti di un'inversione di tendenza: la propensione all'investimento del sistema economico regionale sembra pertanto destinata nel complesso a restare debole anche nel corso del prossimo anno.

Il differenziale di crescita fra andamento del mercato domestico e andamento del mercato estero rimane del resto ampio: l'inversione del ciclo è ancora riconducibile, in larga misura, al traino della domanda internazionale, e l'abbrivio di ripresa fin qui osservata si presenta con caratteri che la rendono percepibile ad una quota del tessuto imprenditoriale ancora circoscritta, costituita in prevalenza da imprese internazionalizzate, a maggior tasso di innovazione e tendenzialmente più strutturate. Quella registrata nel corso degli ultimi mesi resta pertanto una ripresa per pochi, e ciò sembra riflettersi anche sugli indicatori del credito. Se a metà anno, sulla base dei dati della Banca d'Italia, l'andamento dei prestiti erogati alle imprese conferma l'ingresso in una fase di crescita (+0,4%), seppur tenue, dopo le contrazioni registrate nel triennio 2012-2014, è altresì vero che gli affidamenti risultano in crescita solo per le imprese medio-grandi (+0,9%). Permane invece in flessione il credito bancario alle piccole imprese (-1,4%) ed alle aziende artigiane (-1,0%).

Maggiormente percepibili sembrano, al contrario, gli effetti dell'attuale congiuntura sugli indicatori del mercato del lavoro, in probabile congiunzione con le misure introdotte nel corso dell'ultimo anno cui si è accennato in precedenza. Nel II trimestre

del 2015 i livelli occupazionali confermano i segnali di ripresa emersi nei primi tre mesi, crescendo di 30 mila unità su base annua (+2,0%) grazie soprattutto al contributo dei servizi e, in parte, del manifatturiero, mentre continua il deflusso dall'edilizia. Contemporaneamente, diminuisce il numero delle persone in cerca di occupazione (14 mila in meno rispetto alla metà del 2014), con una riduzione di circa un punto percentuale del tasso di disoccupazione (8,5% a giugno 2015) contestuale ad una contrazione nel ricorso alla cassa integrazione.

In conclusione, lo studio condotto nell'ambito dell'Osservatorio sul Credito in provincia di Pisa si colloca, nel 2015, in un contesto macroeconomico maggiormente favorevole rispetto alla precedente edizione: le politiche monetarie e fiscali sono maggiormente orientate alla crescita rispetto al recente passato, ed il mercato interno – sebbene ancora scarsamente dinamico – manifesta alcuni concreti segnali di uscita dalla depressione degli ultimi anni. I segnali di miglioramento sono tuttavia tangibili per una parte ancora minoritaria di imprese, e molti indicatori si attestano in ogni caso su livelli che restano sempre distanti da quelli pre-crisi. Alcuni elementi di incertezza che caratterizzano lo scenario internazionale, soprattutto con riferimento alla situazione di alcuni importanti paesi emergenti, si sommano infine alla gradualità con cui si sta manifestando l'uscita dall'ultima fase recessiva nel determinare un atteggiamento ancora prudente degli imprenditori, soprattutto in relazione a quelle decisioni che – come nel caso degli investimenti – superano l'orizzonte del breve periodo.





## CAPITOLO 2 - IL MERCATO DEL CREDITO

### 2.1 – L'evoluzione e la struttura del sistema bancario

Il sistema bancario in Provincia di Pisa sta attraversando da alcuni anni un cammino di riorganizzazione che ha portato al ridimensionamento della presenza bancaria nel territorio, fenomeno presente in tutto il territorio nazionale.

Il processo di razionalizzazione della rete degli sportelli operativi sul territorio ha preso avvio da qualche anno, precisamente dal 2012, ovvero immediatamente dopo il momento di massima espansione e capillarità della presenza di filiali. L'evoluzione della struttura bancaria in questi difficili anni viene descritta in un documento di KPMG<sup>1</sup> che preferiamo per precisione ed esaustività dei contenuti riportare letteralmente:

*“L'assetto della rete bancaria è stato frutto della fase espansiva dei mercati nella quale gli ampi margini di redditività delle banche e l'influenza del concetto di prossimità hanno portato ad una forte crescita del numero di sportelli e ad un dimensionamento della rete ben superiore alla media europea. Nei quindici anni compresi tra il 1996 ed il 2012 il numero degli sportelli bancari in Italia è passato progressivamente da circa 24.400 nel 1996, a circa 30.000 nel 2001 fino ad arrivare a 33.607 nel 2011.*

*La crisi economico-finanziaria che ha colpito i mercati a partire dal 2008 ha avuto importanti ripercussioni anche sulle banche italiane e sulla redditività delle loro performances. Da un lato, la crisi dell'economia reale ha causato un deterioramento degli attivi creditizi ed un incremento del costo del rischio, dall'altro la crisi finanziaria ha comportato dapprima un innalzamento dei costi di approvvigionamento della raccolta e quindi una forte riduzione degli spread sui tassi di interesse. Infine, gli impegni di rafforzamento patrimoniale, oltre a drenare ulteriori risorse economiche, hanno comportato un effetto diluitivo sui già depressi ritorni economici sul capitale delle banche mettendone sotto pressione le strutture di costo. In questo contesto, le reti distributive bancarie, pensate per incrementare l'efficacia e la prossimità commerciale non sono apparse più coerenti con l'efficacia del settore.”*

Dal 2012 le banche italiane, quindi, hanno dato avvio ad un processo di razionalizzazione delle reti. Analizzando la tavola 1, si vede come tutto il territorio toscano, così come è accaduto a livello nazionale, si trovi davanti ad una diminuzione degli sportelli operativi, fenomeno da imputare in prevalenza ai principali gruppi

---

<sup>1</sup> KPMG Advisory spa: “Sportelli bancari e nuovi modelli distributivi – Contesto di riferimento e scenari evolutivi.

bancari. In particolare Pisa vede i propri sportelli passare da 293 nel 2011 a 276 nel 2014, con un ulteriore calo di due unità nei primi mesi del 2015. Tuttavia Pisa presenta una tenuta maggiore, con variazioni di minore entità rispetto alla media regionale e al livello nazionale (nel 2014 rispetto al 2013, il numero di sportelli bancari a Pisa cala dell'1,8%, contro il 3,2% di Toscana e Italia). La diffusione di operatori bancari a Pisa, quindi, era e rimane elevata: se si guarda alla densità di sportelli (66,7 ogni 100.000 abitanti) è in regione seconda solo a Siena (dove ha sede un importante istituto di livello nazionale) e Grosseto.

Tab. 2.1 - Sportelli bancari nelle province toscane, in Toscana ed in Italia  
(Valori assoluti e variazioni percentuali)

	2001	2008	2011	2012	2013	2014	giu.2015	var. % 2013- 2014	incr. medio annuo 2001- 2014	incr. medio annuo 2008- 2014	sportelli / 100mila ab.
Arezzo	193	240	242	236	222	216	213	-2,7	0,9	-1,7	62,0
Firenze	592	701	705	684	643	621	613	-3,4	0,4	-2,0	63,1
Grosseto	123	159	160	155	148	145	148	-2,0	1,3	-1,5	67,2
Livorno	176	213	212	211	201	198	200	-1,5	0,9	-1,2	59,7
Lucca	235	270	269	264	258	248	245	-3,9	0,4	-1,4	63,2
Massa Carrara	95	111	114	114	107	105	105	-1,9	0,8	-0,9	52,6
<b>Pisa</b>	<b>235</b>	<b>280</b>	<b>293</b>	<b>289</b>	<b>281</b>	<b>276</b>	<b>274</b>	<b>-1,8</b>	<b>1,2</b>	<b>-0,2</b>	<b>66,7</b>
Pistoia	157	197	193	184	180	172	172	-4,4	0,7	-2,2	59,8
Prato	124	143	141	133	125	117	118	-6,4	-0,4	-3,3	48,1
Siena	189	227	223	219	209	199	196	-4,8	0,4	-2,2	73,5
<b>Toscana</b>	<b>2.119</b>	<b>2.541</b>	<b>2.552</b>	<b>2.489</b>	<b>2.374</b>	<b>2.297</b>	<b>2.284</b>	<b>-3,2</b>	<b>0,6</b>	<b>-1,7</b>	<b>62,3</b>
<b>Italia</b>	<b>29.270</b>	<b>34.139</b>	<b>33.607</b>	<b>32.881</b>	<b>31.761</b>	<b>30.740</b>	<b>30.338</b>	<b>-3,2</b>	<b>0,4</b>	<b>-1,7</b>	<b>51,1</b>

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia – BIP

Guardando alla distribuzione degli sportelli per gruppi istituzionali di banche, il 63% delle unità appartengono alle Banche Spa, o Banche commerciali, quindi quelle più interessate, come si è detto, dal processo di razionalizzazione. In questi istituti di credito gli sportelli passano da 237 nel 2009 a 175 nel 2014, perdendo quindi 62 unità. Una flessione che, tuttavia, è in parte riconducibile alla fusione per incorporazione della Cassa di Risparmio di Lucca Pisa Livorno nel Banco Popolare avvenuta a fine 2011.

Guardando alla dimensione, le Banche piccole e minori coprono quasi la metà degli sportelli provinciali (143 su 275 a dicembre 2014). La stabilità della presenza delle banche di piccole dimensioni riflette il diverso comportamento strategico tra gli istituti di credito più grandi e quelli più piccoli. Indubbiamente si parla di mondi diversi, sia come regole da seguire che come orientamenti strategici. Tanto si è parlato in questi anni caratterizzati da un *credit crunch* inabilitante per le imprese, del diverso ruolo ed atteggiamento all'interno delle banche. Gli istituti più grandi hanno

dovuto, a causa delle richieste di patrimonializzazione, di accantonamento a scopo prudenziale per evitare le catastrofi finanziarie della crisi del 2008, “chiudere i rubinetti” e selezionare con molta più accuratezza le imprese a cui concedere prestiti. D'altra parte le banche più piccole, non oberate dalle regole di Basilea, hanno potuto continuare nella loro strada di vicinanza e prossimità quasi personale al cliente impresa, usando maglie molto meno strette nella concessione di denaro.

Queste dinamiche sono state vere per diversi anni. Tuttavia, nel *focus group* dell'indagine 2015, si è presentata una novità estremamente rilevante, nel momento in cui anche i rappresentanti presenti delle banche minori si sono trovati a parlare dell'esistenza di un “problema di fiducia” nuovo con le imprese, in cui si sono resi conto che la concessione di denaro senza accurati e persistenti controlli sull'effettiva esistenza dei progetti non poteva essere più praticata. Il rapporto personale banca – imprenditore chiede quindi maggiore attenzione ai numeri e allo svolgimento dell'attività imprenditoriale, non potendosi più basare solo sulla fiducia di un rapporto preferenziale tra la piccola banca ed il cliente imprenditore. L'approccio tradizionale e diretto con la clientela quindi viene rivisto, a testimonianza di quanto il sistema banche sia in continua evoluzione.

Tab. 2.2 - Sportelli per tipologia istituzionale e dimensionale di banca in provincia di Pisa  
(Valori assoluti, variazioni percentuali e quote percentuali; Anni 2007-2014)

	gruppi istituzionali				gruppi dimensionali			Totale
	Banche Spa	Filiali di Banche estere	Banche popolari cooperative	Banche di Credito Cooperativo	Banche Maggiori e grandi	Banche Medie	Banche piccole e minori	
2007	231	0	14	25	55	94	121	270
2008	236	0	17	27	50	102	128	280
2009	237	0	19	29	82	70	133	285
2010	236	0	19	33	72	75	141	288
2011	193	1	66	33	113	40	140	293
2012	187	1	68	33	102	45	142	289
2013	180	1	67	33	97	42	142	281
2014	175	1	66	34	94	39	143	275
<b>Variazioni</b>								
var.% 2014-2013	-2,8	0,0	-1,5	3,0	-3,1	-7,1	0,7	-2,1
2007-2014	-3,9	-	24,8	4,5	8,0	-11,8	2,4	0,3
<b>anno 2014</b>								
Toscana								
Pisa / Toscana x100	11,2	25,0	14,9	9,8	10,6	8,0	15,5	12,0
Italia								
Pisa / Italia x100	0,8	0,4	1,1	0,8	0,8	0,6	1,2	0,9

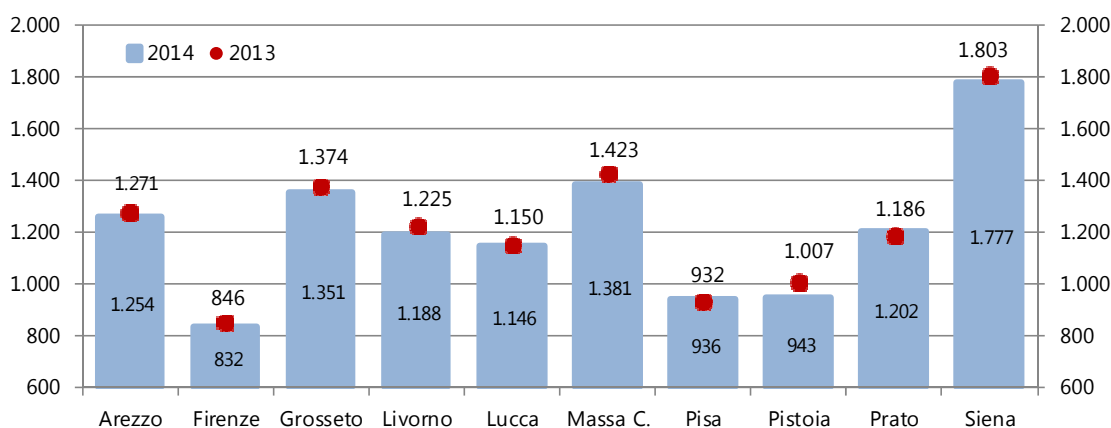
Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia – BIP

Il mercato del credito in provincia di Pisa, oltre che per un'elevata presenza di operatori, si caratterizza anche per la sua buona concorrenzialità. L'indice di *Herfindhal-Hirschman*<sup>2</sup> fornisce una misura del grado di concorrenzialità del mercato

<sup>2</sup> Si tratta di un indice comunemente utilizzato per misurare il grado di concorrenzialità ed è calcolato come la somma dei quadrati delle quote di mercato detenute da ciascuna Banca in termini di sportelli. L'indice, per costruzione sempre positivo, può assumere un valore massimo pari a 10.000 nel caso di massima concentrazione.

bancario. Il suo valore è sempre positivo, può essere al massimo pari a 10.000e se inferiore a 1.000 indica un mercato competitivo. Come si osserva dalla tavola, il valore per Pisa passa da 932 a 936 aumentando leggermente, a causa della perdita di qualche sportello a parità di numero di banche, ma rimane comunque a livelli contenuti, soprattutto se paragonato ad altre province della regione. Esso è difatti simile, in valore, a quello della più grande area metropolitana, ovvero Firenze.

*Graf. 2.1–Competizione sul mercato del credito nelle province toscane  
(Indice di Herfindhal – Hirschman sugli sportelli)*



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia - Albi ed Elenchi di vigilanza

## 2.2 – L'operatività del sistema dal lato della raccolta: i depositi bancari

Dopo il rallentamento dei primi mesi del 2014, il ritmo di crescita dei depositi bancari ha ripreso il suo cammino sostenuto, in linea con l'andamento dell'intera regione. A livello toscano i depositi di imprese e famiglie nel primo semestre dell'anno sono cresciuti su base tendenziale del 5,5% a marzo e del 4,8% a giugno. I rispettivi valori in provincia di Pisa si attestano a +5,7% e +4,3%. All'interno dell'aggregato relativo ai depositi bancari si annovera una particolare tipologia di depositi, ovvero i depositi a risparmio. Essi avevano visto una marcata espansione durante i primi anni della crisi, grazie al fatto di essere caratterizzati da rendimenti più elevati rispetto alle forme di raccolta a vista. Negli ultimi periodi si sono particolarmente ridimensionati fino ad arrivare a tassi di crescita negativi nel primo trimestre dello scorso anno.

E' inoltre importante notare come, in questi anni, si stia assistendo ad un cambiamento strutturale, non congiunturale, tra le forme di raccolta. Per quanto riguarda le obbligazioni bancarie, ad esempio, la contrazione – che va avanti ormai da più di due anni – è conseguenza di precise scelte degli istituti di credito, che si sono

In generale, un valore dell'indice inferiore a 1.000 indica un mercato competitivo, un valore compreso tra 1.000 e 1.800 un mercato moderatamente concentrato, mentre mercati il cui indice è superiore a 1.800 sono da considerarsi fortemente concentrati.

trovati a dover ridurre il più possibile il c.d. *funding gap*<sup>3</sup>. In particolare, la riduzione avvenuta in questi anni dei prestiti bancari ha reso inutile parte della raccolta bancaria che, in altri momenti, serviva a compensare la differenza tra impieghi e depositi.

*Tab. 2.3 - La raccolta al dettaglio (1)*  
(Variazioni percentuali sui 12 mesi)

	Totale Depositi	Di cui: Depositi a risparmio (3)	Totale titoli di terzi depositati presso il sistema bancario	Di cui: Obbligazioni di banche italiane (2)	Di cui: Titoli di stato
<b>Pisa (variazioni percentuali sui 12 mesi)</b>					
settembre 2013	3,1	6,2	-1,6	-7,2	-5,4
dicembre 2013	3,1	0,9	-0,4	-9,3	2,7
marzo 2014	1,7	-2,3	2,1	-10,7	8,5
giugno 2014	2,4	-2,5	2,3	-12,8	7,6
settembre 2014	5,1	-0,9	2,7	-12,7	4,2
dicembre 2014	5,7	-1,0	-1,1	-16,4	-2,8
marzo 2015	5,7	-1,5	-0,8	-17,7	-8,8
giugno 2015	4,3	-3,3	-4,3	-17,5	-20,1
<b>Toscana (variazioni percentuali sui 12 mesi)</b>					
settembre 2013	5,5	13,0	-2,7	-13,6	-5,9
dicembre 2013	5,2	8,2	-1,2	-15,9	-0,1
marzo 2014	3,0	2,4	0,1	-15,8	5,4
giugno 2014	3,4	2,2	-0,6	-19,0	8,6
settembre 2014	5,7	1,3	-1,4	-19,7	2,6
dicembre 2014	5,9	-0,8	-4,6	-23,5	-1,3
marzo 2015	5,5	-0,6	-0,5	-25,4	-3,8
giugno 2015	4,8	-2,6	-4,1	-23,5	-16,9
<b>Consistenze di fine periodo (milioni di euro)</b>					
Pisa (4)	7.374	2.455	6.444	2.315	1.109
Toscana (4)	71.275	23.942	63.665	17.312	11.736
<b>Migliaia di euro per abitante</b>					
Pisa (4)	18,0	6,0	15,7	5,6	2,7
Toscana (4)	19,4	6,5	17,4	4,7	3,2

Fonte: elaborazioni su Banca d'Italia, segnalazioni di vigilanza

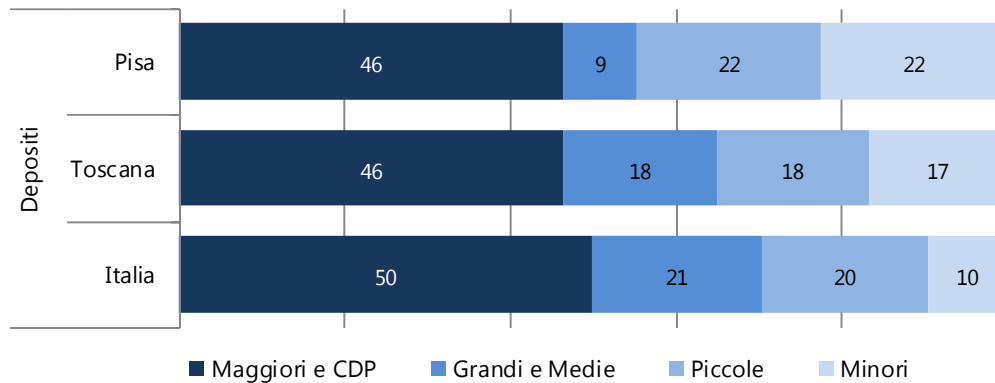
(1) Depositi e obbligazioni di Banche italiane. (2) I dati sulle obbligazioni (al *fair value*) sono tratti dalle informazioni sui titoli di terzi in deposito. - (3) Depositi con durata prestabilita o rimborsabili con preavviso. - (4) Il dato è riferito alla consistenza dell'ultimo periodo disponibile.

Al 30 giugno 2015, a Pisa, quasi la metà dei depositi finisce nelle casse delle Banche di maggiori dimensioni e presso la Cassa Depositi e Prestiti. Rispetto al contesto regionale e nazionale le banche medie e grandi pisane riescono ad attrarre meno i

<sup>3</sup> Rapporto tra il totale degli impieghi a residenti (al lordo delle sofferenze nette) e le fonti di raccolta stabili (somma di depositi ed obbligazioni).

risparmi delle famiglie e delle imprese. La provincia di Pisa si caratterizza, quindi, per il maggior contributo delle banche piccole e minori: insieme raccolgono il 44% dei depositi. Rispetto a Toscana e Italia, a Pisa è maggiore il contributo delle banche minori (22% rispetto a 17% e 10%).

*Graf. 2.2–Depositari bancari per dimensione delle Banche: provincia di Pisa, Toscana e Italia Giugno 2015 (quota percentuale)*



Fonte: elaborazioni su Banca d'Italia. Base Informativa Pubblica

### *2.3– L'operatività del sistema dal lato della raccolta: i prestiti bancari*

Analizzando la variazione tendenziale dell'intero aggregato dei prestiti alla clientela residente, al lordo delle sofferenze e dei pronti contro termine, Pisa e Toscana hanno subito un peggioramento alla fine del 2014 per poi migliorare nel primo semestre dell'anno in corso. Come più volte verrà ripetuto nella parte del rapporto dedicata all'indagine sulle imprese, i segnali di un miglioramento nel rapporto banca – impresa sono evidenti così come la presenza di alleggerimenti nelle condizioni di accesso al credito sia per le famiglie che per le imprese.

Come sottolineato all'interno del *focus group* con le banche, la ripresa di cui tanto si parla e a cui stiamo assistendo, ovvero il timido uscire dalla fase più acuta recessiva, è caratterizzata da un meccanismo inverso rispetto alle impostazioni a cui i modelli macroeconomici ci hanno abituato. Difatti, se la teoria economica vorrebbe prima la ripartenza della fiducia delle aspettative degli imprenditori con conseguente aumento produttivo, quindi occupazionale e quindi dei redditi disponibili delle famiglie, ad oggi stiamo assistendo alla ripresa della fiducia prima della componente famiglie (con i consumi) e ad un atteggiamento molto prudente da parte delle imprese.

Questo si vede anche dai dati sui prestiti, ove gli impieghi alle famiglie consumatrici sono tornate in terreno positivo dal dicembre 2014, segnando a giugno 2015 +1,4% a Pisa e +0,7% in Toscana.

Se la domanda interna sta gradualmente recuperando, la ripresa della spesa per investimenti, al contrario, appare ancora in ritardo. Le aspettative per il 2016, per quanto positive, non sembrano portare ad un recupero degli investimenti. Il tessuto imprenditoriale sta ancora affrontando le conseguenze della grave recessione di questi anni e la ripresa sembra, per ora, circoscritta a poche realtà, soprattutto quelle più grandi, in grado di guardare al di là dei confini nazionali e di sfruttare la ripartenza della domanda mondiale. L'andamento dei prestiti erogati alle imprese è positivo a Pisa più che in Toscana, grazie soprattutto all'apporto delle imprese medio grandi verso le quali gli impieghi in provincia, nel primo semestre dell'anno, sono aumentati del 2,5%.

*Tab. 2.4 - Prestiti bancari per settore di attività economica (1)  
(Variazioni percentuali sui 12 mesi e milioni di euro; dicembre 2013-giugno 2015)*

	Imprese						
			di cui:				
	Amministr.az.	Totale	mediograndi	di cui: piccole (2)	di cui: famiglie produttrici	famiglie consumatrici (3)	Totale
<b>Pisa (variazioni percentuali sui 12 mesi)</b>							
settembre 2013	-8,7	0,0	0,6	-1,8	-0,5	0,1	0,6
dicembre 2013	-4,5	1,2	2,5	-2,7	-0,7	-0,3	1,8
marzo 2014	-8,0	-0,4	-0,2	-1,1	-0,2	-0,4	-0,6
giugno 2014	-7,4	-1,1	-1,4	-0,1	0,9	-0,2	-0,4
settembre 2014	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	0,0	0,0	-2,0
dicembre 2014	-4,3	-1,6	-1,6	-1,4	0,0	0,5	-2,3
marzo 2015	-10,5	0,3	0,9	-1,5	0,3	0,8	-0,5
giugno 2015	-12,5	1,3	2,5	-2,3	-0,5	1,4	-0,3
<b>Toscana (variazioni percentuali sui 12 mesi)</b>							
settembre 2013	-3,0	-2,1	-1,9	-2,8	-2,9	-0,4	-1,4
dicembre 2013	-5,7	-2,7	-2,5	-3,5	-2,9	-0,7	-2,6
marzo 2014	-4,4	-1,7	-1,4	-2,6	-2,4	-0,5	-1,9
giugno 2014	-6,0	-0,9	-0,6	-1,8	-1,7	-0,6	-2,3
settembre 2014	-3,0	-1,0	-0,6	-2,1	-1,4	-0,2	-2,1
dicembre 2014	-5,9	-0,4	0,0	-1,6	-0,7	0,1	-1,9
marzo 2015	-4,6	-0,1	0,3	-1,5	-0,5	0,2	-1,8
giugno 2015	-4,1	0,4	0,9	-1,4	-0,2	0,7	-0,9
<b>Consistenze di fine periodo (milioni di euro)</b>							
Pisa	553	6.688	5.160	1.527	822	4.166	11.508
Toscana	4.737	68.952	54.079	14.873	7.915	36.096	111.302
<b>Migliaia di euro per abitante</b>							
Pisa	1,3	16,3	12,6	3,7	2,0	10,1	28,0
Toscana	1,3	18,8	14,7	4,1	2,2	9,8	30,3

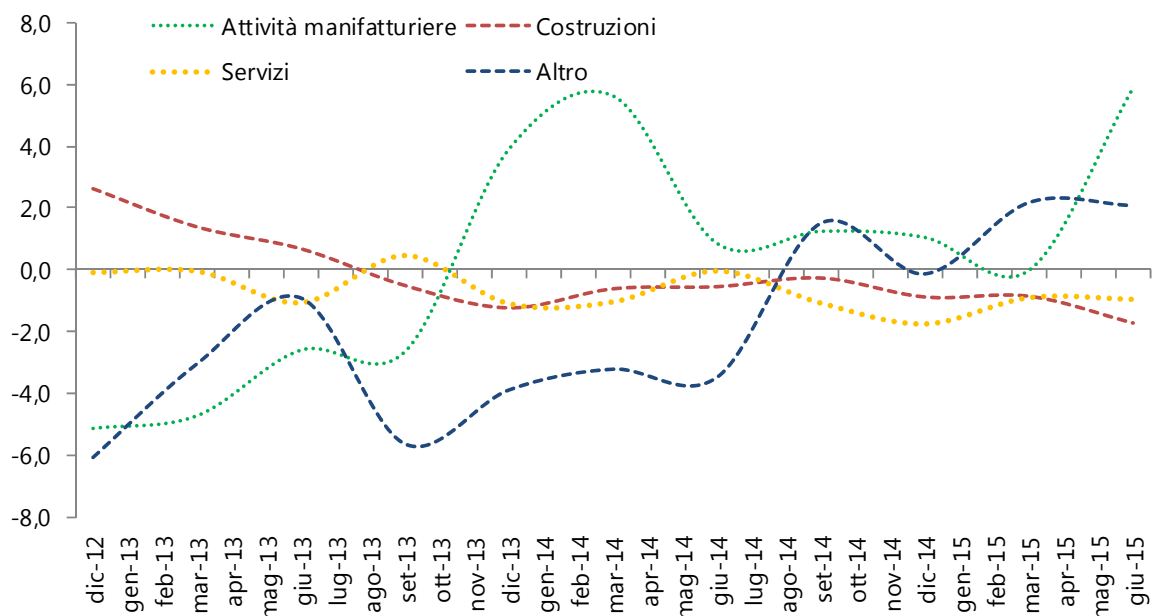
Fonte: segnalazioni di vigilanza.

(1) Dati riferiti alle segnalazioni di banche, società finanziarie e società veicolo di operazioni di cartolarizzazione sui finanziamenti a società non finanziarie e famiglie produttrici. I dati includono le sofferenze e i finanziamenti a procedura concorsuale. Tasso di variazione sui dodici mesi corretto per le sole operazioni di cartolarizzazione. – (2) Società in accomandita semplice e in nome collettivo, società semplici, società di fatto e imprese individuali con meno di 20 addetti. – (3) Società semplici, società di fatto e imprese individuali fino a 5 addetti.

Il tessuto imprenditoriale è quindi diviso tra realtà che hanno reagito, che si sono ristrutturate e che in alcuni casi stanno crescendo, e le imprese che, invece, stentano a riprendersi. Sono quest'ultime soprattutto piccole imprese, e questo lo si nota anche dai dati dell'erogazione del credito, quando si vede che anche a giugno 2015 il credito concesso alle piccole aziende risulta in calo del 2,5%.

A livello settoriale, non si può non notare la *performance* delle attività manifatturiere: il credito erogato a tale comparto è tornato a crescere nel dicembre 2013 con una battuta d'arresto a fine 2014 e un'evidente ripresa di fine giugno 2015. Si tratta per lo più di quel nucleo di aziende strutturate dimensionalmente appartenenti al settore industriale che, come vedremo più avanti, in questo momento non registrano particolaridificoltà ad accedere alle risorse di cui hanno bisogno. Altra è invece la situazione delle imprese più piccole o di altri settori. Preoccupante, in particolare, il caso delle costruzioni dove il credito concesso al settore è in calo continuo dal terzo trimestre del 2013. In contrazione anche il credito concesso al settore dei servizi. E' chiaro che servizi e costruzioni sono settori prettamente rivolti al mercato interno e che di conseguenza non possono sfruttare i benefici derivanti dalla crescita del commercio estero.

*Graf. 2.3–Prestiti di banche e società finanziarie ad imprese per branca di attività economica (dati trimestrali; variazioni percentuali sui 12 mesi)*



Fonte: Elaborazioni su dati Banca di Italia



Nel commentare i dati settoriali non si può dimenticare la composizione dell'ammontare del credito concesso: per quanto sia positivo che il credito al sistema manifatturiero stia aumentando non bisogna dimenticare che esso rappresenta il 32% del totale mentre gli impieghi al comparto dei servizi raggiungono il 42%.

#### *2.4 – La qualità del credito*

L'onda lunga della crisi continua ad avere pesanti conseguenze nel mondo imprenditoriale e produttivo, dove persistono difficoltà di rimborso dei crediti ricevuti. In tale ambito, il valore del tasso di decadimento<sup>4</sup>, calcolato come il rapporto tra il flusso di nuove sofferenze e consistenza dei prestiti in essere all'inizio del periodo, restituisce un quadro chiaro della situazione.

A Pisa, come in tutta la regione, le condizioni più critiche riguardano le imprese, più che le famiglie. I crediti che si deteriorano fino ad entrare in sofferenza e che tanto angosciano le banche, costringendole ad accantonare per affrontare le future perdite, sono soprattutto crediti verso il mondo imprenditoriale.

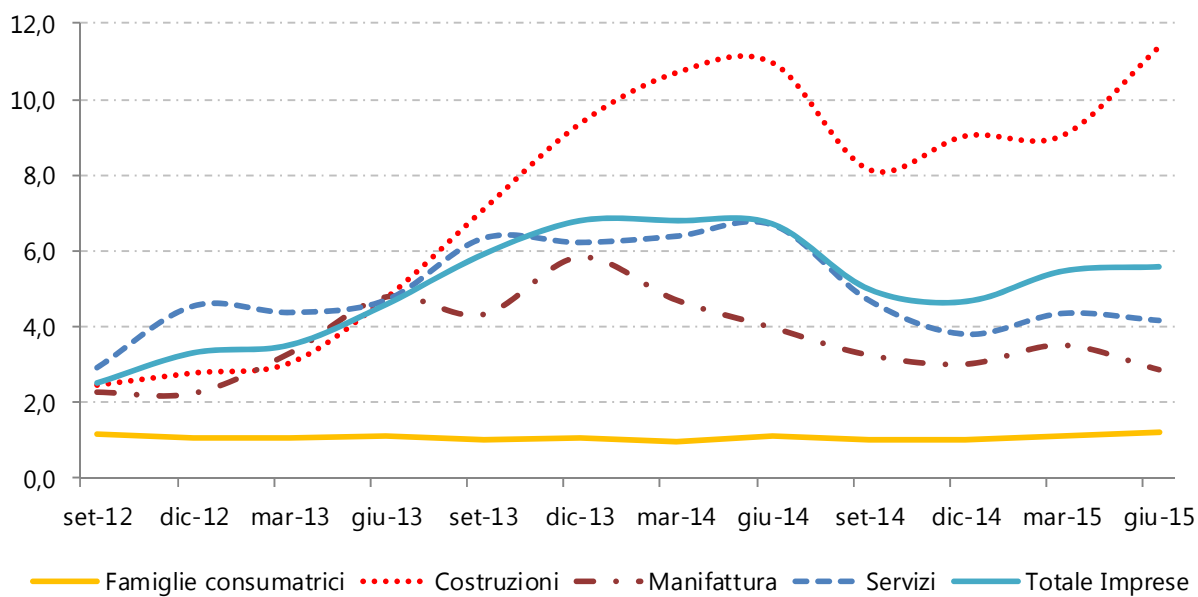
Il tasso di decadimento per il totale imprese ha conosciuto una forte crescita nell'anno 2013 arrivando a livelli allarmanti. Ha cominciato a calare lievemente nell'ultimo anno. Il rapporto tra le esposizioni passate a sofferenza ed i *prestiti in bonis* del periodo si ferma al 2,9% per le imprese manifatturiere mentre per le imprese dei servizi arriva al 4,2%.

Le condizioni maggiormente critiche si continuano a riscontrare nelle costruzioni: in questo caso il tasso di decadimento ha avuto una crescita impressionante e, soprattutto, continua, arrivando a fine giugno 2015 toccare il picco dell'11,4%. La provincia di Pisa condivide con tutto il territorio regionale la stessa condizione del settore edile: in estrema difficoltà sia per la contrazione dei redditi delle famiglie che per la forte crisi del mercato immobiliare, a cui si aggiunge l'impoverimento del committente pubblico a causa dei vincoli imposti dal Patto di Stabilità Interno.

---

<sup>4</sup> I valori sono calcolati come medie dei quattro trimestri terminanti con quello di riferimento.

Graf. 2.4–Tasso di decadimento dei finanziamenti alle imprese per settore di attività



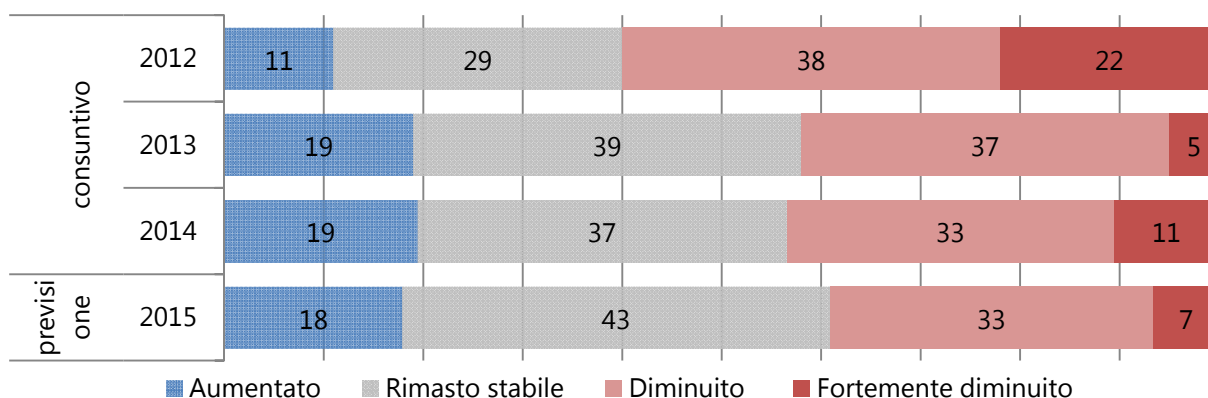
Fonte: Elaborazioni su dati Banca di Italia

## CAPITOLO 3 - IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA E L'ACCESSO AL CREDITO: IL PUNTO DI VISTA DELLE PARTI

### 3.1 – La situazione economica ed il fabbisogno finanziario delle imprese

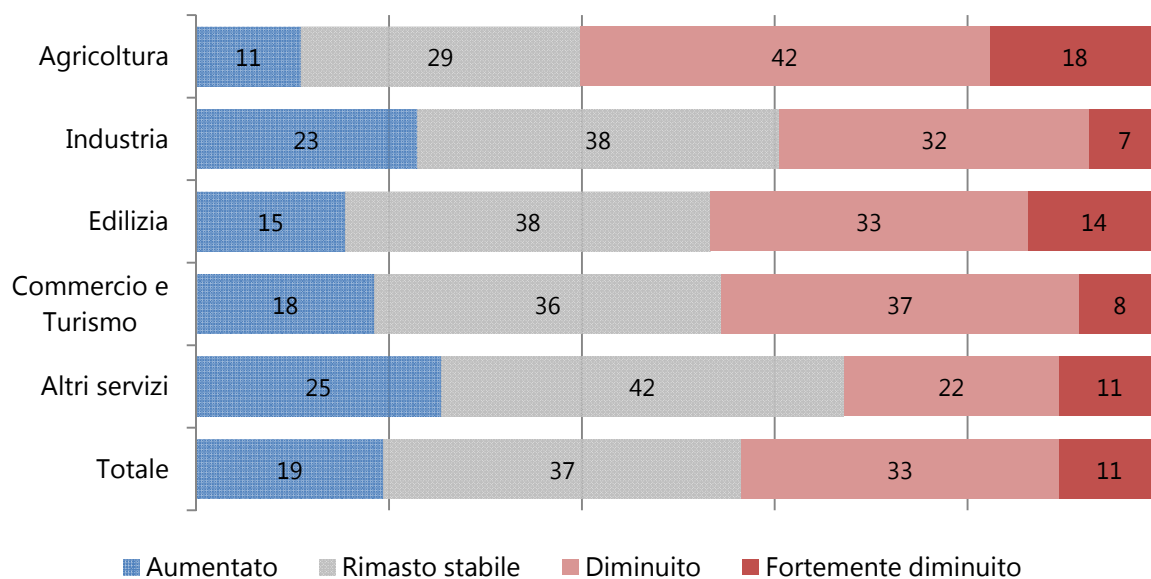
Lo studio condotto nell'ambito dell'Osservatorio sul Credito in provincia di Pisa si colloca, nel 2015, in un contesto macroeconomico maggiormente favorevole rispetto alla precedente edizione. Per quanto riguarda l'andamento del fatturato, il dato consuntivo relativo al 2014 è in linea con il consuntivo del 2013. Rispetto all'*annus horribilis* del 2012, sembra essersi stabilizzato il recupero della quota di imprese con fatturato in aumento per quanto tale quota, pari a circa un quinto delle imprese intervistate, non sia ancora sufficiente a dare un segnale positivo. Il saldo tra le imprese che migliorano e aumentano il fatturato della propria azienda e quelle che lo diminuiscono, rimane in terreno negativo. Nell'anno 2014 la quota di imprese che hanno peggiorato il proprio fatturato è rimasta circa uguale a quella del 2013 (44% vs. 42%). La quota delle aziende che peggiorano fortemente le proprie vendite è sfortunatamente in aumento (dal 5% del 2013 all'11% del 2014).

Graf. 3.1 - Chiusura del fatturato rispetto all'anno precedente e previsioni a breve: consuntivo 2012-2014 e aspettative 2015 (quota percentuale)



Esplorando i dati a livello settoriale, si evince come la situazione congiunturale sia diversa a seconda dei settori di appartenenza. La percentuale delle aziende che aumentano il fatturato nell'industria è del 23% e negli altri servizi al 25%. Più bassa, al 15% e al 18% rispettivamente, per edilizia e commercio. Preoccupa la situazione di tali settori: le imprese con fatturati in diminuzione sono pari al 47% ed al 45%.

*Graf. 3.2 - Chiusura del fatturato rispetto all'anno precedente: andamento per settori (quota percentuale)*



Analizzando le risposte per classe di fatturato si notano le maggiori difficoltà delle più piccole realtà imprenditoriali. Al crescere del fatturato aumenta, infatti, il numero di imprese che hanno migliorato il proprio risultato economico tra il 2014 ed il 2013, mostrando quindi segnali di ripresa rispetto alla contrazione generale dell'economia. Notevole risulta la differenza tra la prima classe di fatturato e l'ultima: entro la prima solo il 12% delle imprese dichiara un aumento di fatturato a fronte del 100% dell'ultima.

*Tab. 3.1 - Chiusura del fatturato rispetto all'anno precedente: andamento per classi di fatturato (quota percentuale)*

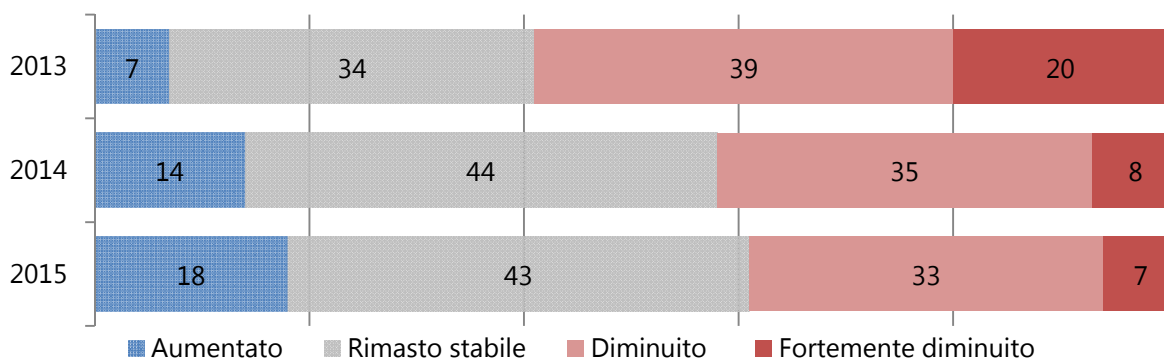
Classe di fatturato	Andamento Fatturato rispetto al 2013			
	Aumentato	Rimasto stabile	Diminuito	Di cui: molto diminuito
fino a 100mila euro	12	39	34	16
da 101 mila a 300mila euro	18	44	31	7
da 300mila a 1milione di euro	37	32	27	5
da 1 a 2milioni di euro	23	15	56	6
da 2 a 10milioni di euro	35	32	33	0
da 10 a 50 milioni di euro	39	12	49	0
da 10 a 50 milioni di euro	100	0	0	0
Totale	19	37	33	11

Un importante elemento di analisi è fornito dalle previsioni per l'anno in corso che, rilevate nel trimestre estivo (la *survey* sulle imprese è stata effettuata nel mese di luglio 2015), sono state formulate sulla base di elementi in parte consolidati.

Come si evince dal grafico 3.3, le aspettative in corso d'anno sono in miglioramento rispetto al passato. Dal confronto dei consuntivi rispetto alle previsioni si nota come le aziende formulino le previsioni con particolare cautela.

Alla luce di quanto detto, per quanto il *trend* sia caratterizzato da un lento miglioramento, questo non può trasformarsi in un giudizio positivo sulla condizione delle imprese che, come si è visto, continuano a presentare un saldo negativo (sia nei consuntivi che nelle aspettative) tra chi migliora la propria situazione economica e chi la peggiora. Il momento dell'inversione di tendenza è un dato ancora di là da venire.

Graf. 3.3 - Chiusura del fatturato rispetto all'anno precedente: aspettative 2013-2015 (quota percentuale)



Per capire la traiettoria su cui si muovono le imprese intervistate, sono state incrociate le risposte rispetto alle variabili a consuntivo e alle previsioni sul fatturato. Dall'incrocio si vede come quasi il 60% preveda, per il 2015, un risultato identico (in termini di aumento, flessione o stazionarietà) rispetto a quello del 2014. Il restante 42% si divide equamente tra chi vede "rosa" (21%), prevedendo di chiudere il 2015 in una classe di variazione migliore di quella con cui ha chiuso il 2014, e chi pensa invece di peggiorare il proprio *ranking* (21%).

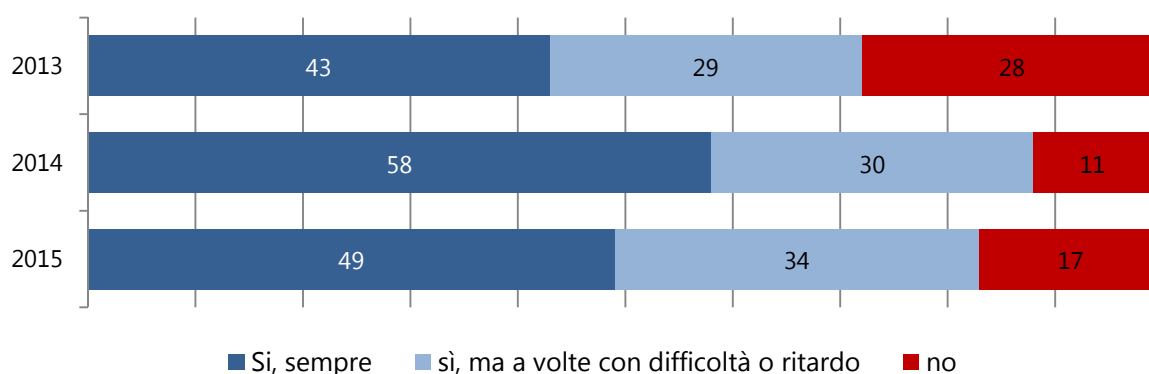
Rispetto al 2014 le imprese che prevedono un salto in avanti nella propria situazione economica passano dal 16% al 21%. Si tratta di percentuali ancora non sufficienti, come già detto, a determinare un'inversione di rotta, pur rappresentando comunque un elemento positivo

Tab. 3.2–Variazione del fatturato del 2014 rispetto al 2013 e previsione chiusura 2015 rispetto al 2014 (percentuale sul totale)

Previsione fatturato 2015 rispetto al 2104						
	In forte/deciso aumento (>20%)	In aumento (3-20%)	In sostanziale parità / equilibrio (+ o - 3%)	In diminuzione (-3 - -20%)	In forte/decisa flessione (>-20%)	Totale
<i>Consumativo fatturato 2014 rispetto al 2013</i>						
Molto aumentato (>20%)	0	0	2	1	0	3
Aumentato (3-20%)	1	7	6	2	1	17
Rimasto stabile (+ o - 3%)	0	3	24	8	1	37
Diminuito (-3 - -20%)	0	4	10	17	2	33
Molto diminuito (>-20%)	0	1	1	5	3	11
<b>Totale</b>	<b>1</b>	<b>16</b>	<b>43</b>	<b>33</b>	<b>7</b>	<b>100</b>

L'analisi sulla situazione economica deve essere accompagnata dallo studio del fabbisogno finanziario per poter formulare ipotesi sull'andamento della domanda di credito. Il lieve miglioramento, inteso come fuoriscita dal momento di assoluta emergenza che ha caratterizzato gli anni passati, si evince anche dalle dichiarazioni delle imprese sulla capacità di far fronte al loro fabbisogno finanziario. L'83% dichiara di riuscire ad affrontare le sue necessità finanziarie, anche se permane una percentuale elevata di aziende (il 34%, in lieve aumento rispetto allo scorso anno) che riescono a farlo ma talvolta con difficoltà o ritardo. In forti difficoltà risulta quindi essere "solo" il 17%, una percentuale in lieve aumento rispetto al 2014 (11%) ma comunque lontana dal livello del 2013 (28%).

Graf. 3.4 - Capacità dell'impresa di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, 2013-2015 (quota percentuale)

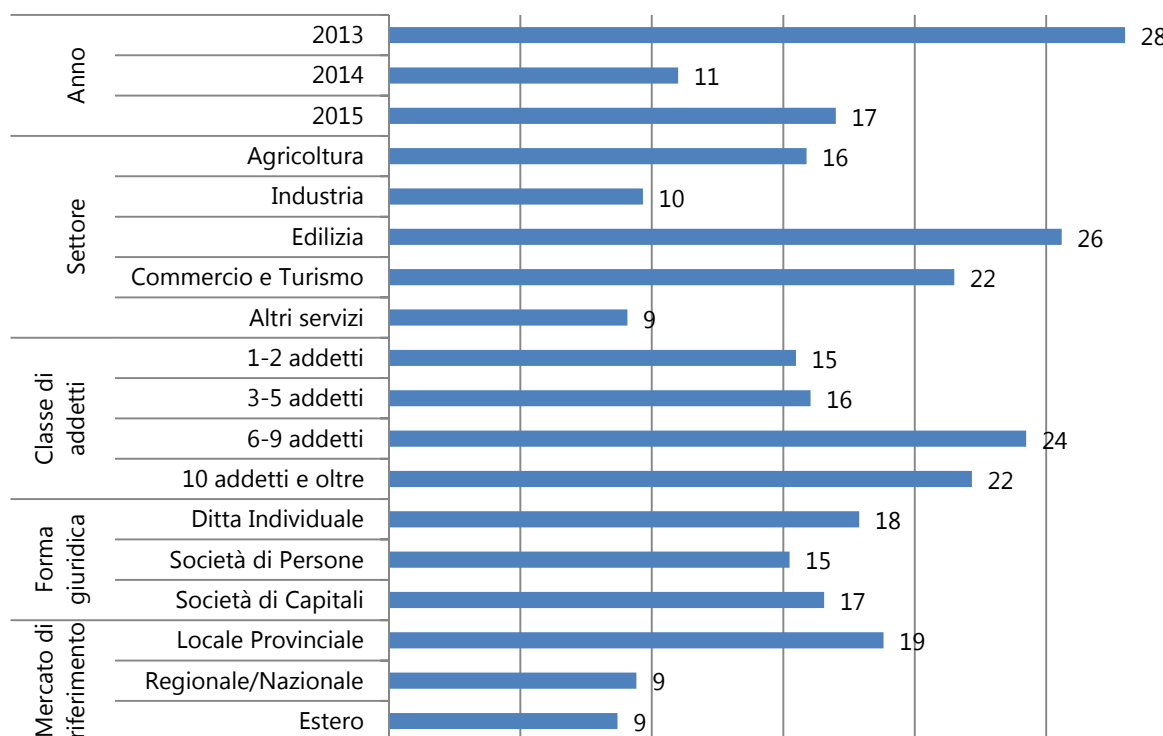


Declinando il fenomeno nei vari domini di analisi, si confermano le tendenze già emerse in merito all'andamento del fatturato. Soffrono in particolare le aziende dell'edilizia e del commercio-turismo, dove la percentuale di imprese che non è in grado di sostenere il proprio fabbisogno finanziario si attesta su valori preoccupanti (rispettivamente 26% e 22%, contro un dato totale pari al 17%).

Come già evidenziato in precedenza, l'indagine di quest'anno ha rilevato la presenza di problemi anche in una parte delle aziende più strutturate. La percentuale, all'interno delle aziende con 10 addetti e oltre, che dichiara di non riuscire a far fronte al proprio fabbisogno sale al 22%, rispetto al 7% dello scorso anno, nelle società di capitali la quota è pari al 17%, rispetto al 2% dello scorso anno.

Maggiormente al riparo dalle difficoltà finanziarie sono le imprese dell'industria, degli altri servizi e quelle orientate al mercato regionale/nazionale e estero.

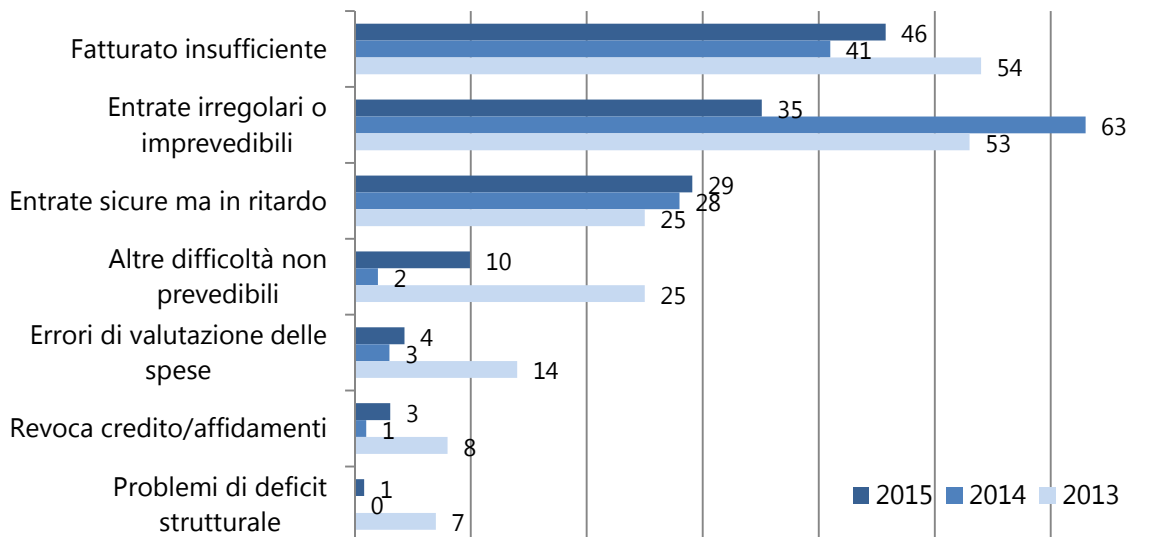
*Graf. 3.5 - Imprese che non riescono a far fronte al proprio fabbisogno finanziario (quota percentuale)*



Le cause che hanno generato difficoltà nel coprire il fabbisogno finanziario stanno cambiando rispetto al passato. I flussi di cassa sono più prevedibili e stabili, difatti la motivazione "entrate irregolari o imprevedibili" è indicata dal 35% delle imprese, rispetto al 63% dello scorso anno. Coerentemente con le analisi già esposte,

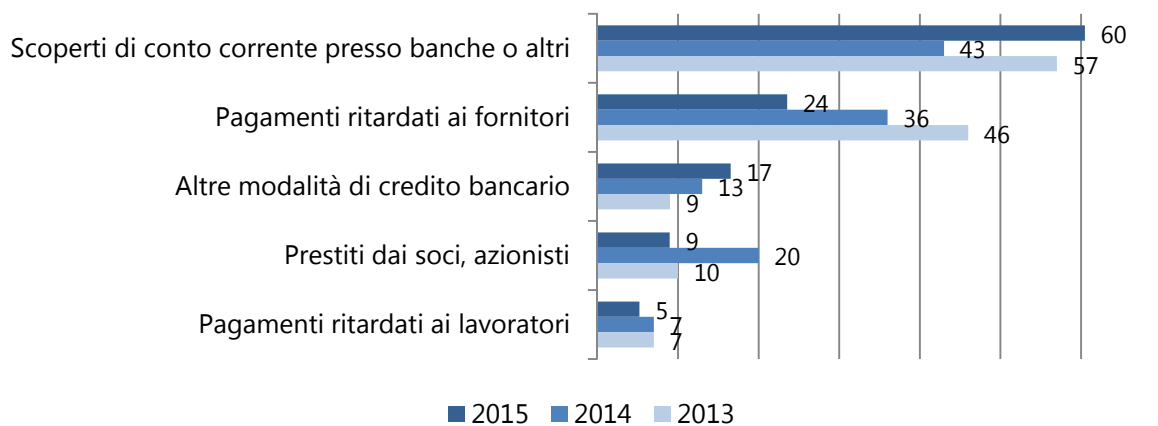
quest'anno è l'insufficienza del fatturato la causa principale delle difficoltà finanziarie delle aziende. Le imprese continuano a soffrire anche a causa dei ritardi nei pagamenti ("entrate sicure ma in ritardo"), problematica che attanaglia soprattutto i comparti industriali (edilizia e industria) più che il terziario (commercio e altri servizi).

*Graf. 3.6 - Cause delle difficoltà legate al fabbisogno finanziario, 2013-2015 (quota percentuale, possibile risposta multipla)*



E' importante notare che la gran parte delle aziende (il 60%) di fronte alle difficoltà legate alla copertura finanziaria, utilizza come leva principale lo scoperto bancario mentre si è fortemente ridotta la percentuale di chi scarica le difficoltà dell'azienda sul mercato ritardando i propri pagamenti ai fornitori (comportamento messo comunque in atto dal 24% delle imprese contro il 46% del 2012).

*Graf. 3.7 - Comportamento di fronte alle difficoltà legate al fabbisogno finanziario, 2013-2015 (quota percentuale, possibile risposta multipla)*

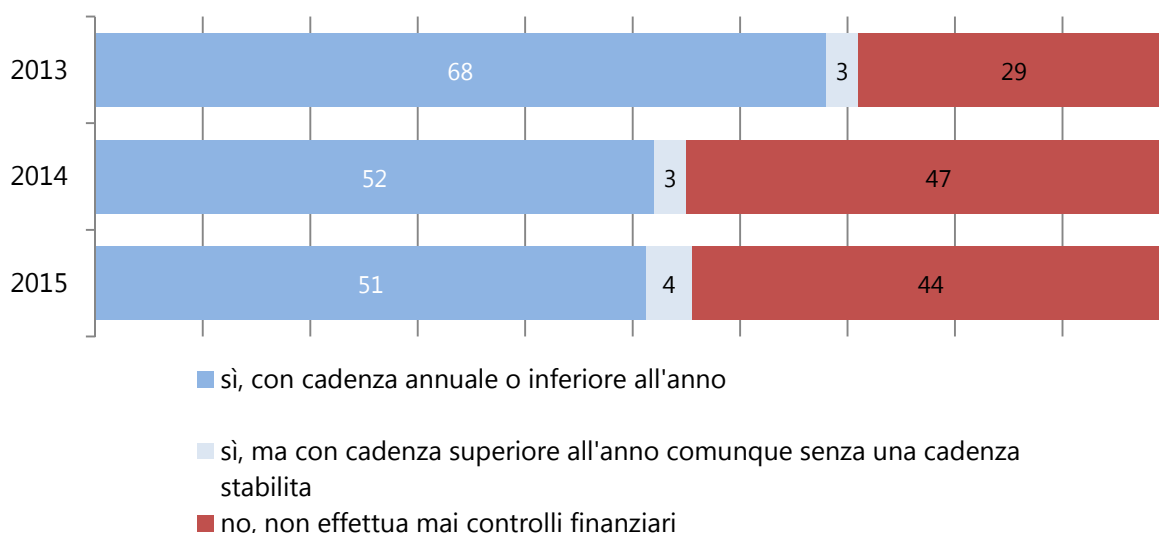




La quota di imprese che effettua periodici controlli sulla propria salute finanziaria rimane stabile rispetto allo scorso anno. La metà delle imprese effettua controlli a cadenze ravvicinate (annuale o inferiore all'anno), solo una piccola percentuale li effettua senza cadenze stabilite o superiori all'anno. Da notare come in anni passati, la gravità della recessione economica aveva spinto più aziende a portare avanti controlli sulla propria salute finanziaria e a farlo con cadenze ravvicinate.

E' lecito pensare che la diminuzione (rispetto a due anni fa) dei *check-up* sia dovuta al contesto un po' più favorevole in cui si trovano ad operare le aziende e, parallelamente, alla continua necessità di contrazione dei costi. Tuttavia, scegliere di risparmiare sull'analisi della propria salute economica, può risultare una politica miope, data l'importanza strategica di un'attività i cui risultati consentirebbero di valutare meglio i rischi di impresa. I controlli sono più frequenti nelle aziende medie e grandi e nel comparto dell'industria e del commercio.

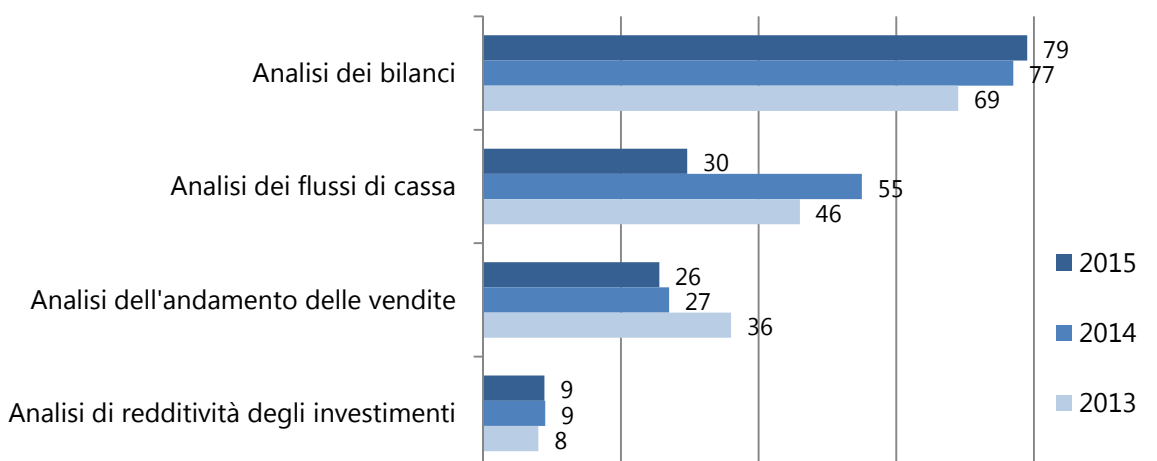
*Graf. 3.8- Effettua periodicamente controlli sulla salute finanziaria dell'azienda, 2013-2015 (quota percentuale)*



La diagnosi più diffusa per la valutazione della salute finanziaria è quella dell'analisi dei bilanci. Vi ricorre il 79% delle aziende che effettua controlli finanziari.

Quest'anno calano particolarmente le aziende che effettuano analisi dei flussi di cassa (il 30% rispetto al 55% dello scorso anno) e analisi dell'andamento delle vendite (il 26% rispetto al 36%).

Graf. 3.9 - Tipo di diagnosi cui è ricorso chi ha effettuato controlli, 2013-2015  
(quota percentuale delle imprese che hanno effettuato controlli, possibile risposta multipla)



### 3.2 – Le misure di sostegno pubblico per favorire una migliore gestione finanziaria delle aziende

A conclusione dell'analisi della situazione economica delle imprese si presenta un'esame delle misure, messe in atto dalla Pubblica Amministrazione, volte a favorire un migliore equilibrio finanziario delle aziende. Le domande poste avevano l'obiettivo di cogliere la percezione delle imprese rispetto all'"efficacia attesa" dei vari interventi. Alla domanda "Quanto secondo lei le misure che le elencherò potrebbero favorire una migliore gestione finanziaria aziendale" le imprese avevano la possibilità di rispondere con cinque diverse modalità che partivano da "Per niente" e arrivavano a "Moltissimo"<sup>5</sup>. Per ottenere una misura sintetica delle valutazioni espresse, è stato calcolato un indice in scala 0-10.

I risultati hanno mostrato la presenza di un diffuso scetticismo riguardo all'utilità effettiva degli interventi elencati nel questionario e un peggioramento dell'efficacia attesa rispetto allo scorso anno. In estrema sintesi, solo i "contributi a fondo perduto per incentivare lo sviluppo imprenditoriale" e i "contributi in conto interessi per abbattere gli oneri dei finanziamenti bancari" riescono a riscuotere "fiducia", superando la soglia della "sufficienza" dei cinque punti. Inoltre, più ampia è la conoscenza dell'intervento, più le imprese si attendono efficacia. Questo vale per la maggior parte delle misure presentate alle imprese. Non è così per la "partecipazione temporanea al capitale dell'azienda" e per il "rafforzamento del patrimonio dei Confidi", misure conosciute dalla maggior parte delle imprese (rispettivamente il 57%

<sup>5</sup> Le modalità possibili erano: "1. Per niente", "2. Poco", "3. Abbastanza", "4. Molto", "5. Completamente/Moltissimo".

ed il 62%) ma con indici di efficacia attesa bassi. Il cd. "Venture Capital", ovvero la partecipazione temporanea al capitale dell'azienda, ha riscosso sia nell'indagine di quest'anno che in quelle degli anni precedenti, poco successo: nel 2015 è ritenuto utile solo dal 24% delle imprese. E' una misura poco sviluppata malgrado le occasioni di crescita che potrebbe creare nelle aziende, soprattutto in quelle di recente costituzione. Una delle cause del mancato utilizzo può essere individuata nella confusione normativa generata dal recepimento, con un certo ritardo, della direttiva europea di riferimento, ovvero la AIFMD (*Alternative Investment Fund Managers Directive*) che appunto si è occupata di regolamentare le disposizioni verso i gestori di fondi di investimento alternativi. Il ritardo di recepimento nella legislazione nazionale ha probabilmente, come già detto, comportato confusione e scarsa canalizzazione sull'intervento e i suoi possibili benefici.

Sulla votazione relativa al "rafforzamento del patrimonio dei Confidi" pesa la quota, pari al 52% di imprese, che ritiene la misura per niente utile o poco utile. Il difficile momento nel rapporto tra i Consorzi Fidi e imprese viene confermato sia nella parte dell'indagine specifica per i Confidi, sia nelle conclusioni emerse nei focus group. Tale considerazione può valere anche per l'intervento dei "fondi di garanzia per mitigare le garanzie sui finanziamenti bancari" che nel 2015 ricevono una votazione peggiore rispetto all'anno scorso.

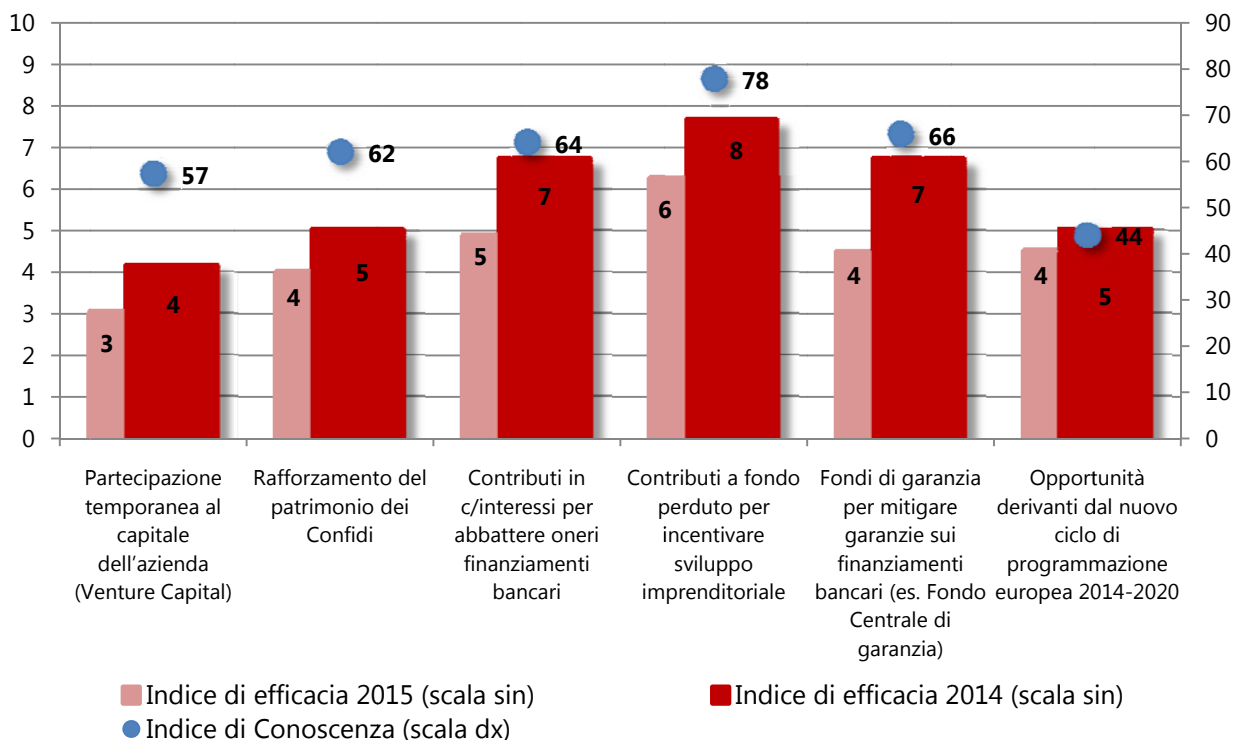
L'intervento dei "contributi in conto interessi per abbattere gli oneri dei finanziamenti bancari" nel 2015 riceve una votazione più bassa rispetto all'anno passato. La percezione minore di utilità di questo intervento è probabilmente dovuta alla diminuzione degli oneri finanziari sugli indebitamenti bancari grazie al livellamento dei tassi. A livello settoriale si nota un particolare interesse verso la misura da parte delle imprese del commercio e turismo.

Anche nel 2015 sono i "contributi a fondo perduto per incentivare lo sviluppo imprenditoriale" ad essere la misura più conosciuta e più apprezzata. L'80% delle imprese la ritiene una misura utile, il 38% dichiara che tale intervento potrebbe favorire "molto" la gestione finanziaria dell'impresa". Le imprese chiedono quindi alla Pubblica Amministrazione di sostenere i propri progetti imprenditoriali.

Infine, le "opportunità derivanti dal nuovo ciclo di programmazione europea" sono un intervento conosciuto solo dal 44% e forse anche per questo valutate come poco utili dalle imprese intervistate. Se si entra nei domini di analisi, la conoscenza della programmazione europea non varia molto a seconda delle classi di addetti. Si notano invece delle differenze per settore: la misura è più conosciuta dalle aziende

manifatturiere (la conosce il 52% di esse) e meno dalle aziende del commercio e turismo (38%).

*Graf. 3.10 – Misure di sostegno pubblico che potrebbero favorire una migliore gestione finanziaria dell'azienda (indice di efficacia attesa, scala 0-10)*



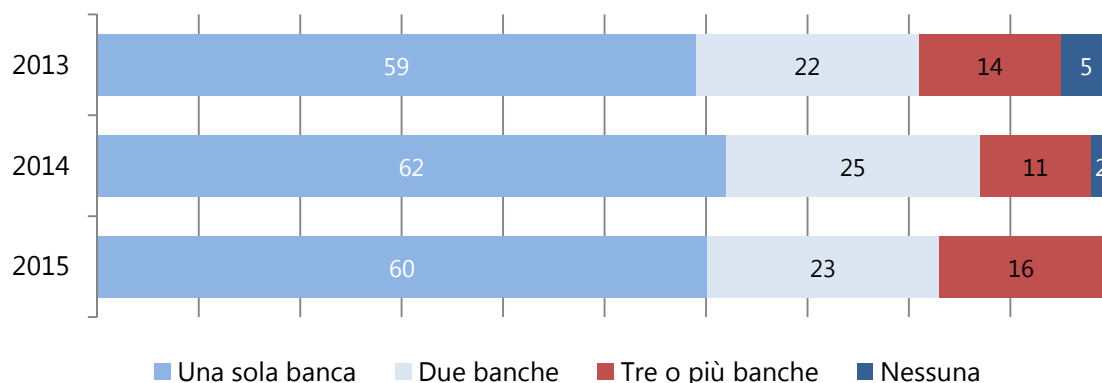
### *3.3–Caratteristiche della domanda di credito e del rapporto banca-impresa*

Dall'indagine sul campo si evince che negli ultimi anni le imprese pisane non hanno cambiato la propria impostazione nel rapporto con gli istituti di credito. Il 60% delle imprese si appoggia ad una sola banca. Tale situazione cambia, come era prevedibile, nel caso delle imprese più strutturate: il 74% delle aziende con oltre 10 addetti intrattiene rapporti con tre o più banche. Sono più inclini a servirsi di più istituti di credito anche le imprese del settore manifatturiero (un terzo di esse). Anche la classe di fatturato, ovviamente, influenza il numero degli istituti di credito con cui intrattenere i rapporti: nelle classi più alte, dai due milioni di fatturato in avanti, la totalità delle imprese si rivolge abitualmente a tre o più banche.

Si può concludere quindi che il rivolgersi a diversi operatori bancari dipenda dalla dimensione dell'azienda e dalla sua organizzazione produttiva più che dal momento di forte concorrenza tra gli istituti bancari.

E' sempre più residuale, infine (1%), la quota di imprese che dichiara di non intrattenere rapporti con alcuna Banca.

Graf. 3.11 - A quante Banche si appoggia l'azienda, 2013-2015  
(quota percentuale)



Nell'analisi del rapporto banca-impresa elemento fondamentale è lo studio delle modalità di erogazione delle risorse, ovvero che tipo di risorse chiedono le imprese e con quali finalità. Anche nell'indagine di quest' anno tra le operazioni utilizzate prevalgono quelle mirate a gestire l'attività corrente: il 46% delle imprese ricorre ad aperture di credito in conto corrente, il 22% utilizza operazioni per anticipo di fatture<sup>6</sup> (o anticipi salvo buon fine), il 12% ricorre a prestiti personali o subordinati e la quota di imprese che richiedono mutui si attesta al 17%.

Per quanto riguarda le dinamiche dell'ultimo triennio, se l'apertura di credito in conto corrente si attesta su percentuali simili, cresce l'utilizzo degli anticipi su fatture. Tale operazione sottintende la presenza di un giro di affari in movimento e va letto quindi positivamente nell'ottica dell'osservazione di un maggior volume di fatture da "scontare".

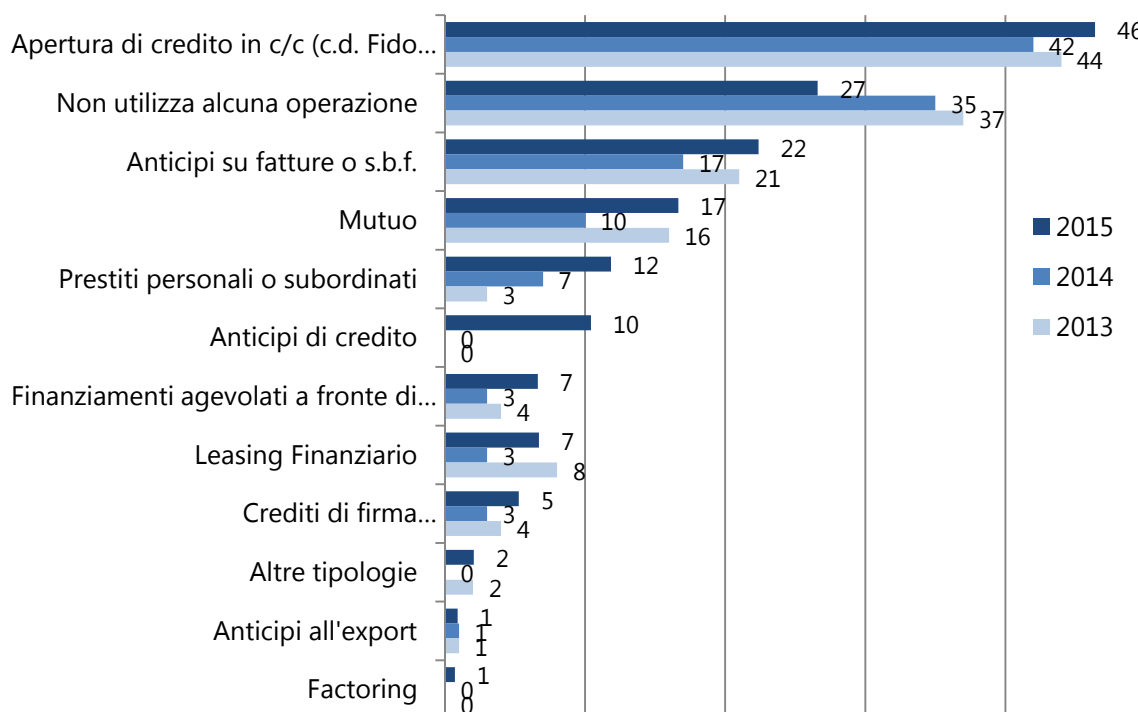
Aumenta anche la percentuale di imprese che contrattano mutui. Tuttavia in questo momento è necessario interpretare il dato con cautela: le imprese, come emerso dal *focus* con le banche, starebbero in molti casi ricontrattando la propria posizione debitoria con gli istituti di credito, utilizzando operazioni di medio-lungo termine anche per la gestione del circolante, in modo da avere un orizzonte temporale di gestione dei propri impegni finanziari più prolungato e disteso nel tempo. Di conseguenza le operazioni di medio-lungo termine non sempre sono riconducibili alla realizzazione di progetti di investimento.

<sup>6</sup> Operazione bancaria molto diffusa che ha nel tempo sostituito lo sconto di cambiali.

Per quanto riguarda l'analisi settoriale, a conferma della maggiore salute del comparto, le percentuali sugli anticipi su fatture e sui mutui, nel caso dell'industria salgono rispettivamente a 42% e 19% (contro a 22% e 10% quando ci si riferisce a tutte le imprese).

Il dato che continua a far riflettere, sebbene in riduzione, è la presenza di una quota non trascurabile di imprese, (quest'anno il 27%, rispetto al 35% dello scorso anno) che non esegue alcuna operazione finanziaria, oltre ai normali addebiti ed accrediti sui propri conti correnti.

*Graf. 3.12 - Tipologia di operazioni finanziarie utilizzate dall'azienda 2013-2015(quota percentuale, possibile riposta multipla)*

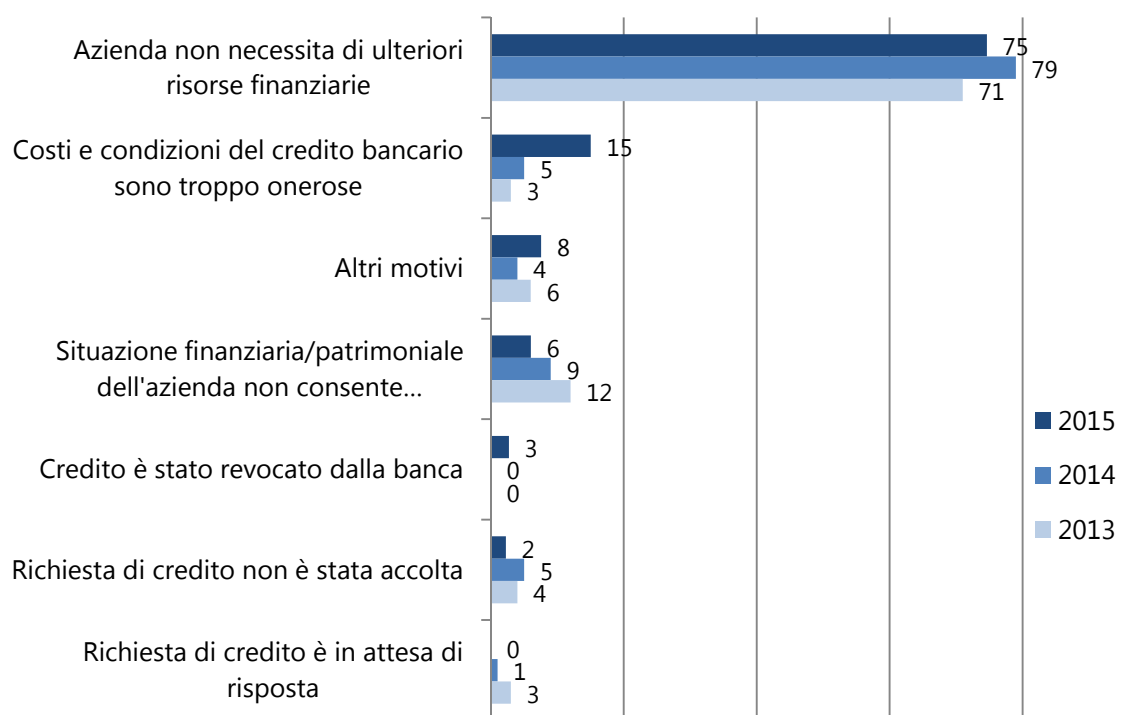


Per capire se il dato nasconda un fenomeno di "scoraggiamento" di fronte non tanto alle difficoltà di accesso al credito intese come costi, quanto alla capacità dei propri bilanci di incontrare i modelli di *rating* bancari, è stato chiesto alle imprese il motivo del non utilizzo di operazioni finanziarie: il 75% di tali imprese sostiene di non necessitare di ulteriori risorse, dichiarando di avere una certa autosufficienza finanziaria che, se da un lato rappresenta sicuramente una notizia positiva, dall'altro conferma un atteggiamento di prudenza e di bassa propensione agli investimenti. Per quanto riguarda i domini di analisi, l'86% delle aziende del commercio-aver bisogno turismo ed il 94% delle aziende con 10 addetti ed oltre dichiara di non aver bisogno di ulteriori risorse.

risorse. La percentuale del 75% si ridimensiona molto se il dato sul non utilizzo di operazioni finanziarie viene rapportato alla totalità delle imprese e non solo all'insieme delle imprese che non utilizzano alcuna operazione finanziaria o forma di credito. Con tale aggiustamento la quota di imprese in autosufficienza finanziaria passa dal 75% al 19%.

Situazione particolarmente difficile è quella del settore edile: una quota non trascurabile di imprese (il 9%) non richiede risorse alle banche perché il credito è stato revocato ed il 14% ritiene che i costi e le condizioni del credito bancario siano troppo onerosi. In merito a quest'ultima motivazione è importante notare come, tranne che per l'edilizia, essa sia addotta da piccole quote di imprese, coerentemente con la diminuzione generalizzata dei costi di accesso al credito grazie anche all'abbassamento dei tassi conseguenti alla politica monetaria espansiva della BCE.

*Graf. 3.13 - Motivi del non utilizzo di alcuna operazione finanziaria o forma di credito 2013-2015 (quota percentuale)*

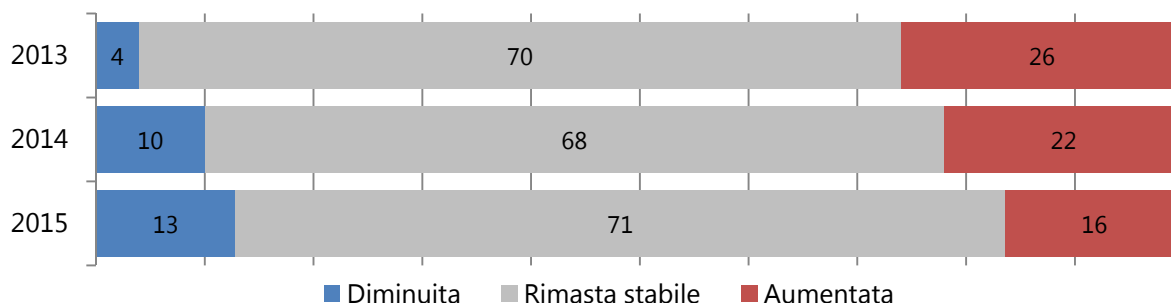


### 3.3.1 – La richiesta, la concessione e le condizioni del credito

Se al cauto atteggiamento sul fronte degli investimenti si sovrappone il parziale rientro dall'emergenza registrata negli scorsi anni, il risultato è un ulteriore affievolimento, in termini aggregati, della domanda di credito. La quota di imprese che ha aumentato la propria richiesta è infatti passata dal 22% del 2014 al 16% dell'ultima rilevazione. La diminuzione della richiesta di risorse rispetto agli scorsi anni è dovuta probabilmente, come già detto, al concludersi della fase di emergenza: le difficoltà economiche si riflettono spesso in carenza di liquidità e bisogno di risorse immediate per gestire le attività correnti. Ciò che preoccupa è che tale riduzione non sia stata compensata dalla componente sana della richiesta di credito, quella per progetti di investimento. Senza suddetta componente la ripresa della crescita dell'economia reale non può essere incisiva.

Scendendo nell'analisi settoriale si nota che la domanda risulta più dinamica nell'industria e nelle imprese più strutturate (classi di addetti 6-9 e oltre 10), coerentemente con la loro migliore situazione congiunturale.

Graf. 3.14 - Richiesta di credito negli ultimi 12 mesi rispetto all'anno precedente 2013-2015 (quota percentuale)



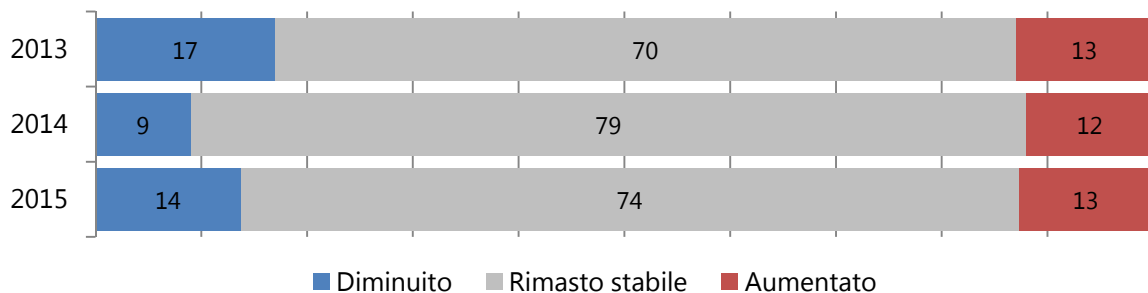
Secondo le imprese intervistate, anche il credito concesso dalle banche è in lieve diminuzione. Il saldo tra chi dichiara aumenti e chi dichiara diminuzioni nel 2015 è negativo (-1) ed in peggioramento rispetto allo scorso anno (in cui era pari a +3). Al di là dei due "estremi", la grande maggioranza delle imprese (74%) ritiene la concessione di credito ferma ai livelli dell'anno precedente. Si tratta di quel gruppo maggioritario di imprese che non ha neanche avanzato richieste alle banche e, di conseguenza, non ha riscontrato cambiamenti da parte delle banche stesse.

Nello specifico dei vari domini di analisi dell'indagine, la situazione presenta notevoli differenze. Come confermato dalle banche durante i *focus group*, quest'anno alcune categorie di imprese hanno avuto maggiore facilità nell'accesso al credito e di conseguenza verso di loro è aumentata la concessione di risorse. Si tratta per lo più



di aziende manifatturiere, con più di 6 addetti e con fatturati medio-alti. Si evidenzia la situazione delle imprese esportatrici: nessuna ha segnalato diminuzioni di credito, il 45% dichiara aumenti. In questi *cluster* di imprese la concessione di credito da parte delle banche non rappresenta più un problema. Al contrario, se si guarda alle piccole imprese dell'edilizia e del commercio la quota di aziende che si vede sbarrare la strada di fronte all'accesso al credito aumenta notevolmente rispetto alla media.

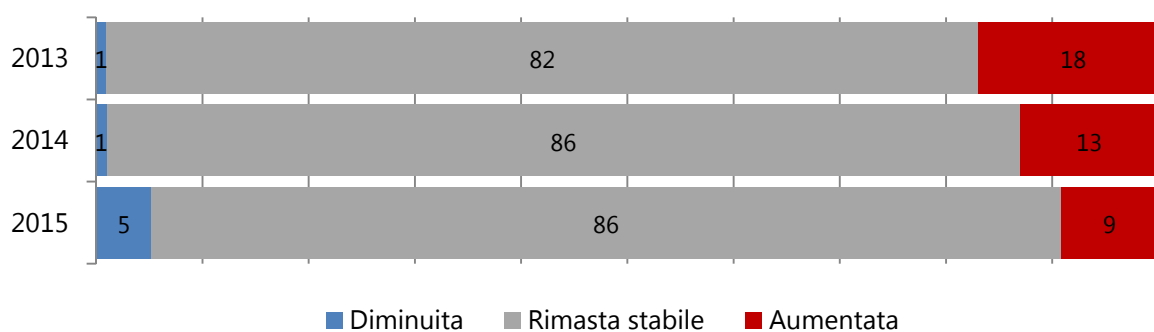
*Graf. 3.15 - Credito concesso negli ultimi 12 mesi rispetto all'anno precedente 2013-2015 (quota percentuale)*



Alle imprese sono state poste una serie di domande per comprendere la loro percezione sulle condizioni di accesso al credito. In estrema sintesi, ciò che emerge dall'indagine di quest'anno rispetto alle edizioni precedenti è un allentamento dei criteri di offerta e dei termini e delle condizioni applicati ai prestiti.

Andando nello specifico delle singole condizioni nei rapporti tra imprese e banche, passiamo ad analizzare l'andamento delle garanzie richieste sui finanziamenti che possono essere considerate delle *proxy* della rischiosità del credito. La quasi totalità delle imprese (86%) ritiene che il livello di garanzie richieste non sia cambiato rispetto allo scorso anno. Un segnale di miglioramento però si trova osservando che la percentuale netta di imprese che ha riportato richieste di garanzie in aumento è in diminuzione rispetto allo scorso anno (4 vs. 12).

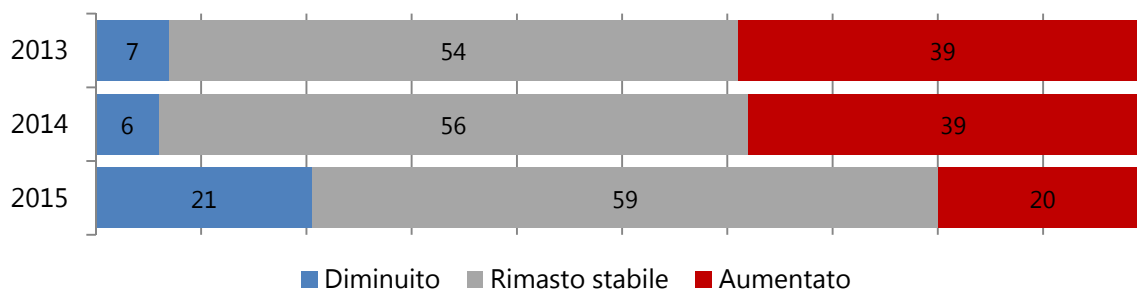
*Graf. 3.16 - Richiesta di garanzie da parte della Banca negli ultimi 12 mesi 2013-2015 (quota percentuale)*



Dal grafico sottostante si evincono segnali di distensione nel rapporto banca-impresa. Si raffigura un notevole cambiamento nella percezione del livello del costo del denaro da parte delle imprese. Le dichiarazioni sono in linea con l'effettiva riduzione dei tassi di interesse per rischi autoliquidanti e a revoca applicati sui finanziamenti alle imprese. Tale miglioramento è da imputare indubbiamente ai benefici della politica monetaria espansiva della BCE, con la massiccia immissione di liquidità nel sistema bancario. Un sistema quindi molto liquido con risorse da erogare il più possibile per non detenere liquidità a tassi, oltretutto, negativi. Un sistema, quindi, più concorrenziale dove le imprese con bisogno di risorse e bilanci in grado di incontrare i vincoli dei modelli di *rating*, si trovano, come più volte sottolineato nel *focus group* con le banche, ad accedere al credito a condizioni molto più favorevoli che in altri periodi. I tassi di interesse applicati dalle banche sono anche direttamente correlati alla qualità del credito. Più aumentano le sofferenze e la rischiosità dei prestiti, più aumenta il costo del denaro. L'effettiva riduzione dei tassi è conseguenza anche della stabilizzazione dello *stock* di sofferenze del sistema.

Un'impresa su cinque dichiara una diminuzione dei tassi contro il 6% dello scorso anno. Nel 2015 la quota di imprese che dichiara aumenti e quella che dichiara diminuzioni si equivale, confermando quel dualismo negli operatori della domanda di credito già evidenziato nelle analisi sopra esposte. Scendendo nel dettaglio, la quota di imprese che ha percepito riduzioni nei tassi e quindi condizioni più favorevoli nell'accesso al credito, sale notevolmente nelle classi di fatturato più alte (60% di quelle con 2-10milioni di euro, 92% in quelle dai 10 milioni in su), nel comparto manifatturiero (28%), nelle società di capitali (31%), nella classe di addetti oltre 10 (49%). Anche nel caso delle piccole imprese o dei settori più in difficoltà (edilizia e commercio) la percezione migliora rispetto allo scorso anno, ma non con la stessa intensità.

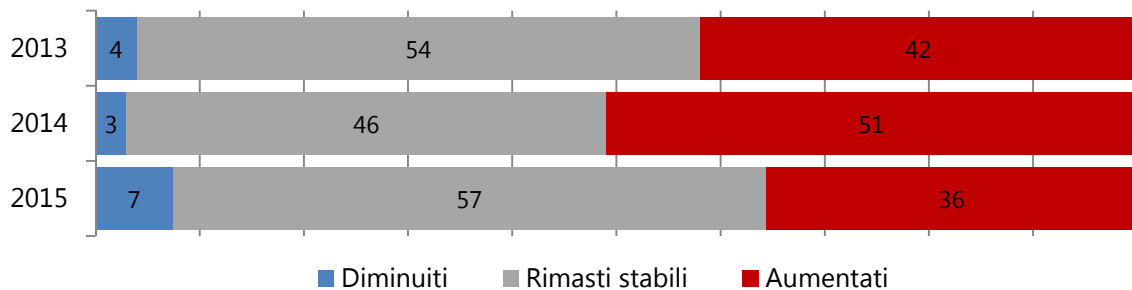
Graf. 3.17 - Tasso di interesse applicato al credito concesso negli ultimi 12 mesi 2013-2015 (quota percentuale)



L'andamento dei costi delle commissioni applicate al credito concesso segue quello dei tassi di interesse. Scende infatti al 36%, dal 51%, la quota di imprese che

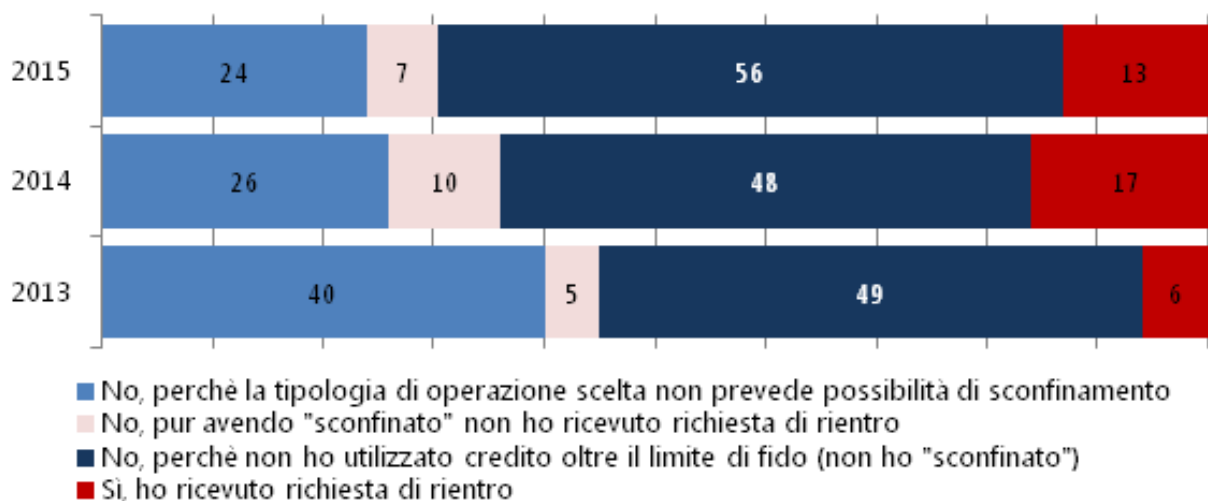
percepisce aumenti dei costi delle commissioni. Per circa un'impresa su 6 i costi sono stabili rispetto allo scorso anno e per il 7% sono diminuiti.

*Graf. 3.18 - Costi delle commissioni applicati al credito concesso 2013-2015 (quote percentuali)*



La qualità della relazione fra il sistema bancario e quello produttivo, si misura indirettamente anche attraverso la frequenza delle richieste di rientro che le seconde ricevono dalle prime. E' importante quindi notare che nel 2015 scende al 6 (dal 17 del 2014) la percentuale di imprese che ha ricevuto una tale istanza da parte della propria banca. Inoltre, considerando come indicatore delle difficoltà finanziarie delle aziende l'insieme di quelle che nei dodici mesi antecedenti l'intervista hanno "sconfinato" i limiti del credito concesso, indipendentemente dall'aver o meno, in conseguenza di ciò, ricevuto una richiesta di rientro, si raggiunge una quota pari all'11% del totale. Tale gruppo di imprese in difficoltà risulta in notevole diminuzione rispetto al 2014 e al 2013 (in quegli anni erano rispettivamente il 27% e il 20% del totale).

*Graf. 3.19- Richiesta di rientro da parte delle Banche negli ultimi 12 mesi 2013-2015 (quote percentuali)*



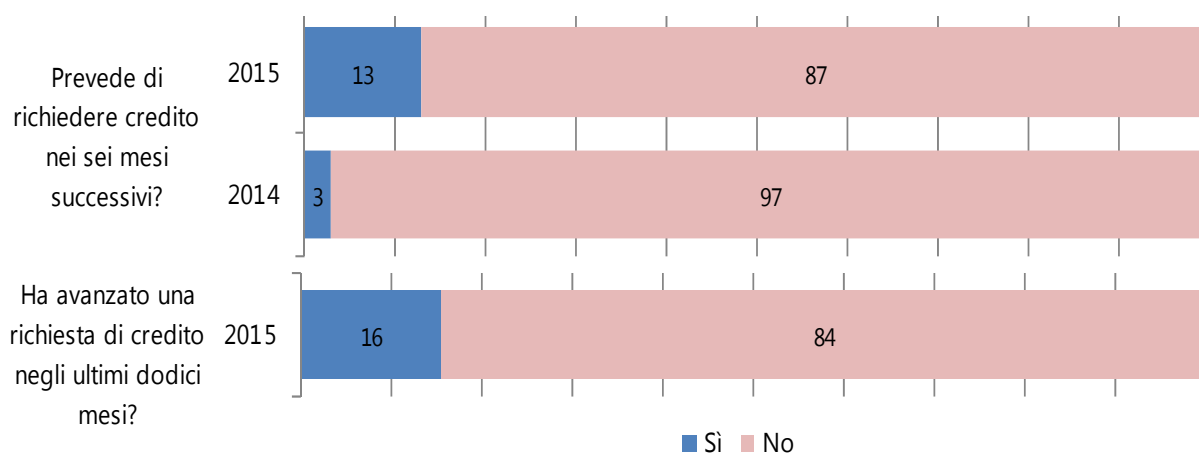
### 3.3.2 – La domanda di credito alle Banche e le sue prospettive a breve

Per completare l'analisi della domanda di credito, si approfondisce l'entità di quella effettuata più recentemente (negli ultimi 12 mesi), le prospettive e le determinanti.

Alla domanda relativa all'aver avanzato una richiesta di credito nei dodici mesi antecedenti la compilazione del questionario risponde affermativamente il 16% delle imprese del campione (nel 2014 era l'11%). Il quesito può apparire simile a quello posto in precedenza riguardo all'aumento/diminuzione della richiesta di credito, è quindi necessario porre attenzione sulla differenza. In questo caso è stato chiesto all'impresa se nell'ultimo anno è stata avanzata una nuova richiesta, non la misurazione del volume rispetto al periodo precedente. Chiedendo poi alle imprese la loro intenzione relativa ai sei mesi successivi, il 13% dichiara che avanzerà una nuova richiesta, contro una quota molto più bassa dello scorso anno. La stessa percentuale, se calcolata solo sul gruppo di imprese che hanno presentato richiesta di accesso a finanziamenti negli ultimi dodici mesi, sale al 27%. Si evidenzia quindi quest'anno l'esistenza di un fenomeno di trascinamento che, si auspica, possa realmente concretizzarsi in decisioni di investimento da parte delle imprese. Le prospettive a breve quindi mostrano un quadro meno fosco e più promettente per ciò che riguarda la domanda di credito, fenomeno fondamentale per l'effettiva ripresa dell'economia territoriale.

Entrando nello specifico dei domini di analisi, si confermano le tendenze già esposte: ad avanzare una nuova richiesta di finanziamenti sono state in particolar modo le imprese manifatturiere (26%), le società di capitali (20%), quelle con 10 addetti e oltre (42%).

*Graf. 3.20 - Imprese che negli ultimi dodici mesi hanno avanzato una richiesta di credito alle Banche o ad altri soggetti riconosciuti quali poste italiane e imprese che prevedevano (2014) e prevedono (2015) di richiederlo nei prossimi sei mesi (quota percentuale)*



Su dieci richieste presentate dalle imprese appartenenti al campione, ne sono state accolte circa il 71%.

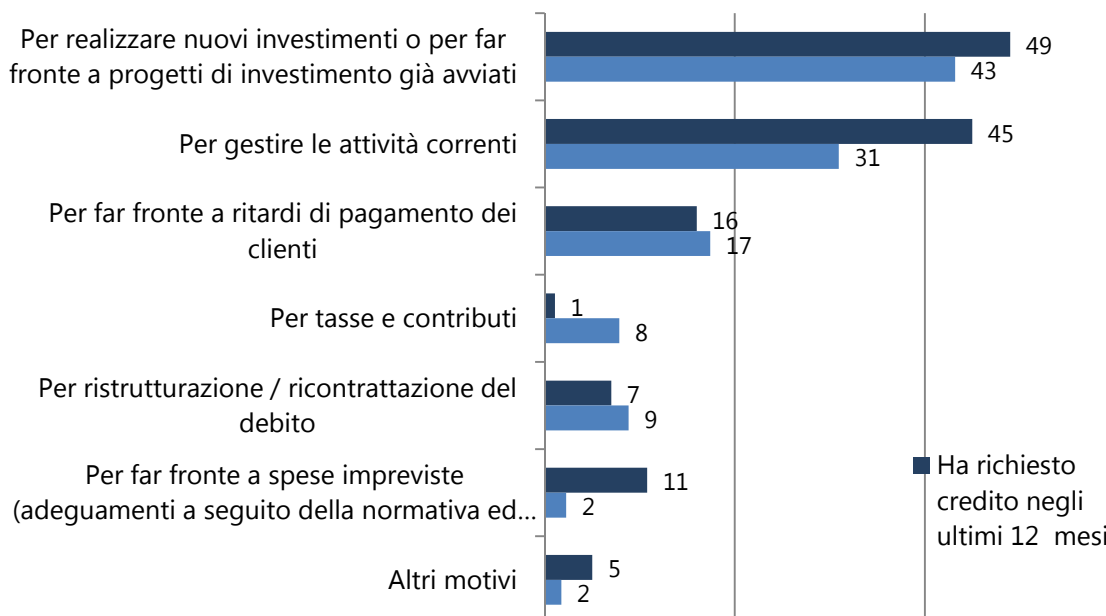
Per portare a termine l'analisi della domanda di credito si passa ad esaminare i motivi che hanno spinto le imprese a fare richiesta di ulteriori risorse alle banche negli ultimi 12 mesi, così come i motivi che traineranno le nuove istanze previste nei prossimi sei mesi.

Un segnale positivo si riscontra nel fatto che, tra le imprese che hanno presentato richieste di credito negli ultimi 12 mesi, si equivalgono quasi le quote di chi lo ha fatto per gestire le attività correnti e di chi è stato spinto dall'aver realizzato nuovi investimenti. Tale quota rimane alta anche tra chi prevede di chiedere credito nei prossimi sei mesi. Tali percentuali sembrerebbero molto alte, si parla di un 43% di aziende che realizzano nuovi investimenti o che fanno fronte a progetti di investimento già avviati. Tuttavia, se questo numero di imprese non viene rapportato solo a quelle che chiedono credito, ma al totale delle imprese, le percentuali scendono drasticamente in entrambi i casi al 7%.

Il 16% ha richiesto risorse per far fronte a ritardi di pagamento dei clienti, una percentuale simile chiederà credito nei prossimi sei mesi per le stesse ragioni. Si nota come questa motivazione fosse preponderante nella rilevazione dell'anno scorso, dove quindi la crisi di liquidità generata anche dai circoli viziosi dei mancati/ritardati pagamenti era un fenomeno molto più pressante.

Quest'anno acquista più importanza, rispetto allo scorso, la richiesta di credito per ristrutturazione o ricontrattazione del debito. La ristrutturazione del debito è una procedura che prevede un accordo con i creditori con il quale le condizioni originarie di un prestito (tassi, scadenze, divisa, periodo di garanzia) sono modificate per alleggerire l'onere del debitore.

*Graf. 3.21 - Motivo della richiesta di credito negli ultimi dodici mesi e delle previsioni di richiesta nei prossimi sei mesi (quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto o faranno richiesta)*



### 3.4 – I rapporti con Confidi

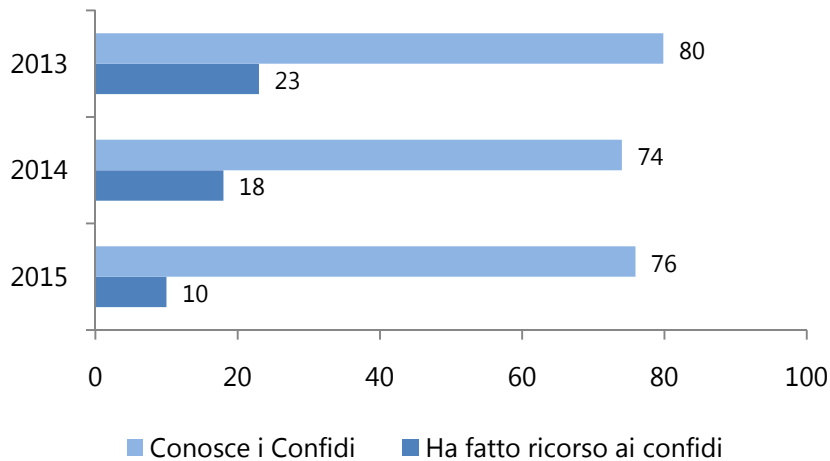
I Consorzi di garanzia Fidi (Confidi) sono organismi il cui compito è quello di agevolare l'accesso al finanziamento tramite la prestazione di garanzie di tipo solidaristico. In momenti di difficoltà nel rapporto banca – impresa il ruolo svolto dai Confidi riveste notevole importanza.

Ciò che si nota dai dati è che negli ultimi anni è più che dimezzata la quota di imprese che ha fatto ricorso ai Confidi, passando dal 23% del 2013 al 10% del 2015.

Dal punto di vista dimensionale, sono soprattutto le imprese della classe 6-9 addetti e quelle con 10 addetti ed oltre a ricorrere ai Consorzi, rispettivamente il 28% ed il 18% (sul totale delle stesse) e le aziende con fatturati medio alti (il 19% delle imprese con fatturato da 2 a 5 milioni e il 22% di quelle da 10 a 50 milioni). Guardando ai settori, si tratta per lo più di aziende manifatturiere (il 26% delle stesse, mentre il ricorso da parte delle imprese del commercio – turismo e dell'edilizia scende rispettivamente al 9% e al 6%.

Il livello di conoscenza dei Consorzi è rimasto pressochè stabile negli ultimi tre anni, di conseguenza il calo dell'utilizzo non è da imputare a una mancata comunicazione dell'esistenza degli strumenti.

*Graf. 3.22 – Conoscenza e ricorso a Confidi  
2013-2015 (quote percentuali)*

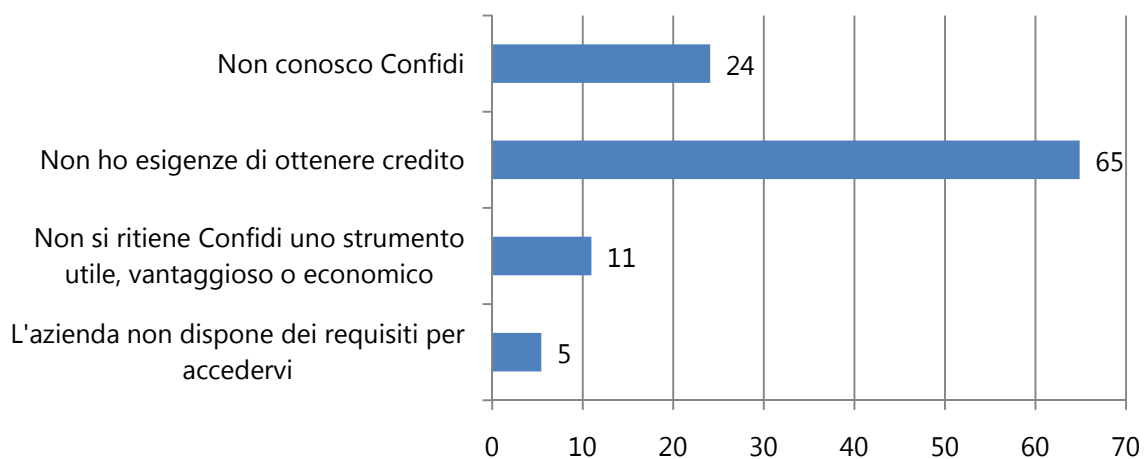


Se si chiede alle imprese che non si sono rivolte ai Consorzi Fidi il motivo per cui non lo hanno fatto, il 65% risponde, coerentemente con la corrispondente risposta alla domanda posta a chi non utilizza forme di credito bancario, di non avere bisogno di ulteriori risorse finanziarie. Un quarto delle imprese dichiara di non conoscere i Confidi e l'11% di non ritenerli uno strumento utile, vantaggioso o economico.

Rapportando le risposte all'intero universo delle imprese, la quota di quelle che non aveva necessità di ottenere credito risulta pari al 54%. I Confidi, guardando a tutto l'universo, sono conosciuti dal 79%.

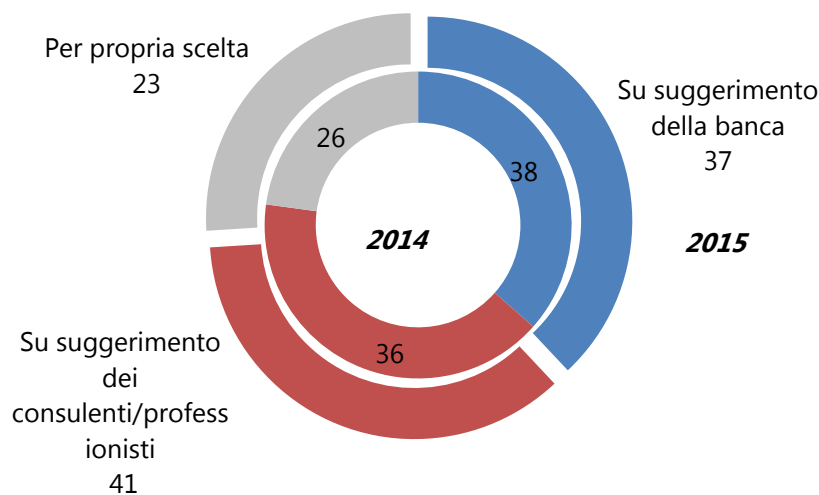
Il dato preoccupante riguarda la percezione negativa nei confronti dei Consorzi, quando si vede che la percentuale delle imprese che non vi si è rivolta pensando che non fossero strumenti utili/vantaggiosi è in aumento sia rispetto al 2014 (7%) che rispetto al 2013 (3%).

*Graf. 3.23 – Motivi per i quali non ha fatto ricorso a Confidi 2015 (quote percentuali)*



Sono soprattutto le banche a suggerire al cliente di rivolgersi alla mediazione dei Confidi. Ciò avviene nel 38% dei casi, percentuale molto simile allo scorso anno. I professionisti accrescono il proprio peso: il consiglio da parte dei consulenti di ricorrere ai Confidi è dichiarato dal 41% delle imprese del campione. Infine, circa un'impresa su quattro è arrivata ai Confidi per scelta propria. Si evidenzia il caso particolare del settore edile, dove probabilmente il difficile rapporto con gli istituti di credito fa sì che il 52% delle imprese edili che si sono rivolte ai Confidi lo abbia fatto di propria scelta.

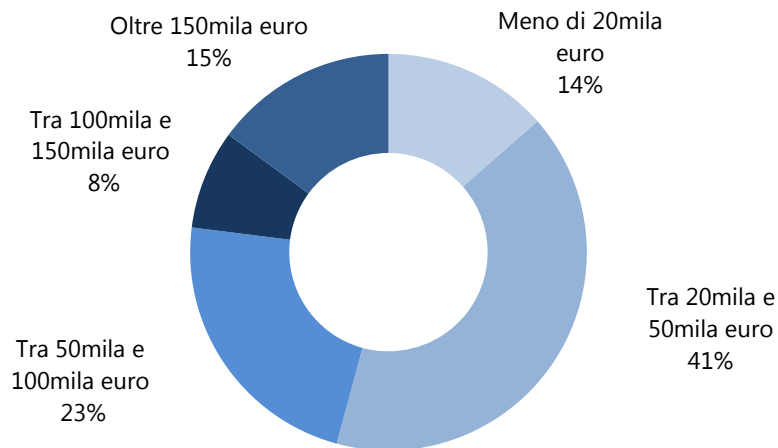
*Graf. 3.24 - Su suggerimento di chi ha fatto ricorso a Confidi, 2014-2015  
(quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto ricorso a Confidi)*



Le imprese che si sono rivolte ai Confidi hanno avuto accesso a importi più consistenti rispetto allo scorso anno. Nel 2015 la quota di imprese che ha richiesto importi minimi (meno di 20 mila euro) passa dal 24% al 14%. Di conseguenza scende anche l'insieme di quelle che hanno richiesto importi fino a 50 mila euro (54% contro l'80% dello scorso anno). Quest'anno quindi la maggior parte delle imprese si è concentrata su importi più grandi, tra i 20 mila e i 100 mila (64% in totale).



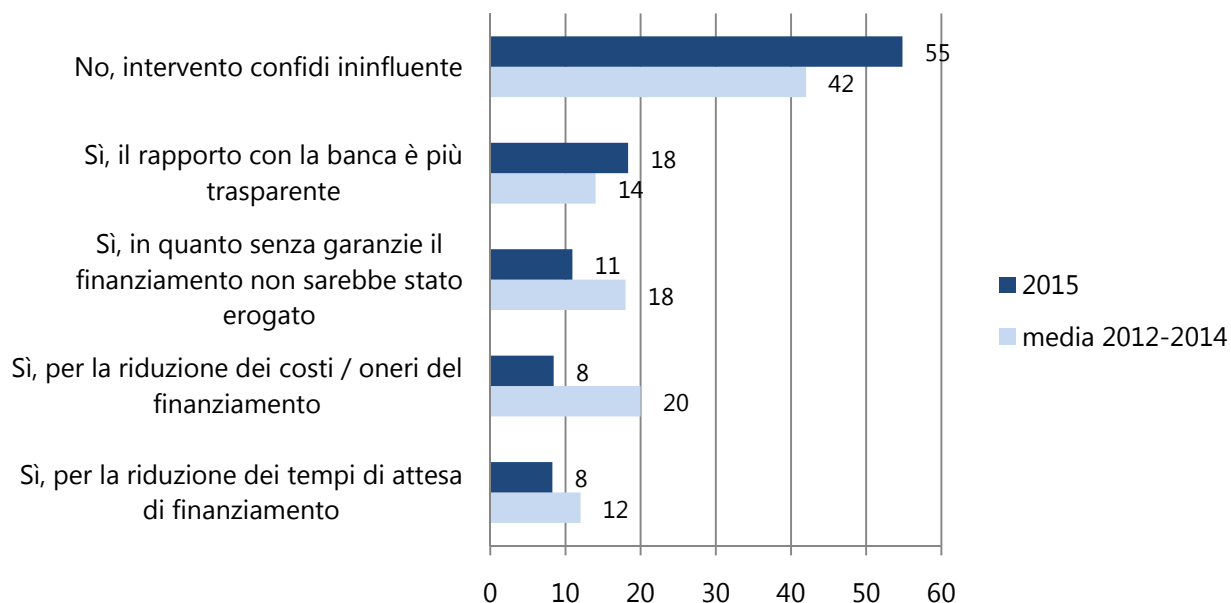
Graf. 3.25 - Classe di importo dell'ultima richiesta a Confidi  
(quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto ricorso a Confidi)



Rispetto agli scorsi anni le imprese segnalano però un'insoddisfazione crescente verso i Consorzi. Quest'anno la maggior parte di esse (55%) dichiara che l'intervento dei Confidi è stato ininfluenza. Il momento di difficoltà nel rapporto tra i Consorzi Fidi e le aziende è stato più volte sottolineato durante il *Focus Group* tenutosi in loro presenza. Ciò che si evidenzia è che la soddisfazione verso lo strumento è scesa particolarmente sia nella capacità dell'intermediario di ridurre i costi e/o gli oneri dei finanziamenti, sia nella percezione di essere la *condicio sine qua non*, grazie all'efficienza di prestazione di garanzie per l'erogazione del finanziamento.

Entrambi gli aspetti sono stati influenzati quest'anno dalla presenza di condizioni, come più volte ripetuto nel rapporto, migliori per accedere al credito ove le banche, a causa della concorrenza derivante dall'ampia disponibilità di risorse, hanno "lasciato fuori" il sistema dei Consorzi. Il credito c'è ma le imprese che lo domandano sono poche. Quelle poche lo ottengono già a condizioni vantaggiose e non richiedono l'intervento dei Consorzi. Inoltre, in un sistema di forte concorrenza, banche e Consorzi non riescono, almeno in questo particolare momento, a trovare un terreno di azione comune per fare rete e sistema. Un segnale positivo c'è e va sottolineato: aumenta la percezione della capacità dei Consorzi di rendere più trasparente il rapporto con la Banca, quindi se quest'anno non si percepisce molto l'efficienza del servizio, anche per i motivi sopra esposti, la soddisfazione si sposta in avanti sull'aspetto della qualità.

Graf. 3.26- Il ricorso a Confidi ha migliorato il rapporto con la sua banca, media 2012-2014 e anno 2015 (quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto ricorso a Confidi, possibile risposta multipla)



### 3.5 – I servizi e gli strumenti di sostegno al credito del sistema camerale

La Camera di Commercio di Pisa è impegnata da tempo nel sostenere il sistema del credito in provincia, nella consapevolezza della sua rilevanza per poter rilanciare gli investimenti e quindi la crescita economica. Oltre al sostegno attivo ai Consorzi Fidi, la Camera ha cercato di contribuire con altri strumenti ed iniziative volte ad agevolare l'accesso al credito delle aziende pisane. Si tratta di interventi mirati a favorire un rilancio degli investimenti, la nascita di nuove imprese e la diffusione di processi e tecnologie innovative, o il sostegno alle aziende in difficoltà ed alla ricerca di finanziamenti a costi maggiormente accessibili.

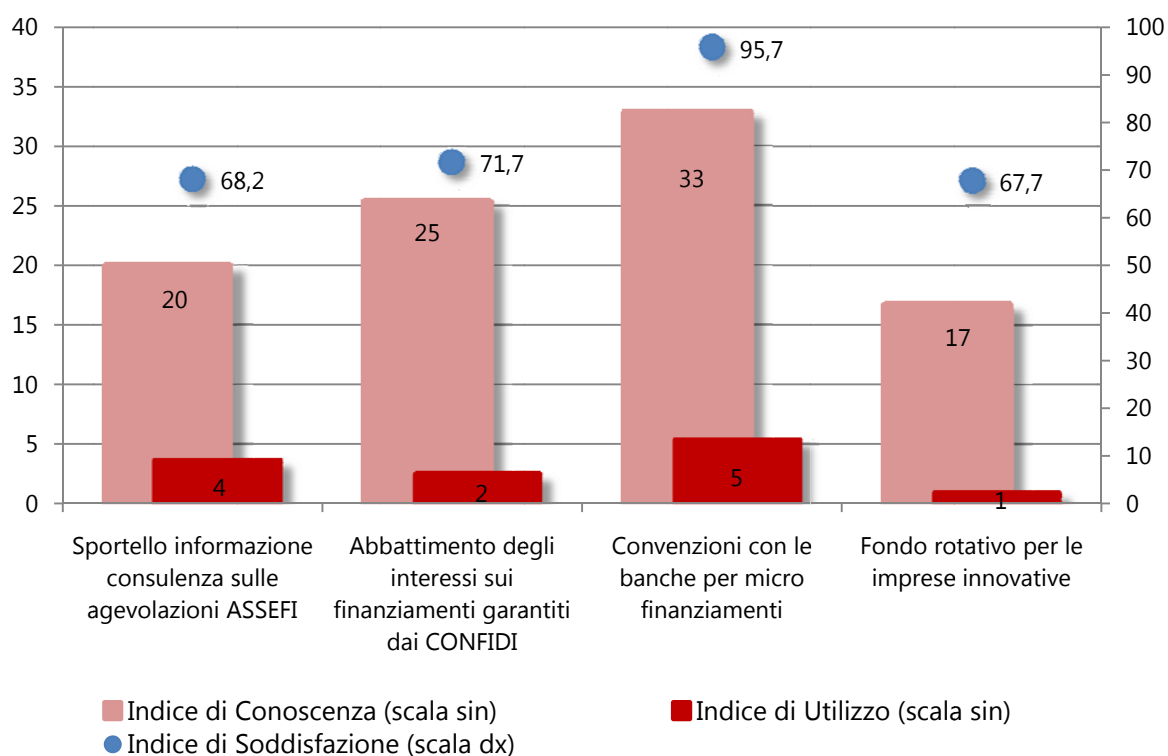
Andando a valutare il livello di conoscenza dei cinque servizi specifici proposti all'attenzione delle imprese intervistate, si nota che la percentuale degli intervistati che dichiara di non conoscerne alcuno sia cresciuta dal 40% dello scorso anno al 54% del 2015.

La percentuale sale nel settore edile, nel commercio e nell'agricoltura, ma scende nell'industria (34%). La conoscenza dei servizi è maggiore nelle imprese più strutturate.

Entrando nel dettaglio dei singoli servizi, il livello di conoscenza oscilla in un *range* tra il 17% del fondo rotativo per le imprese innovative al 33% dello strumento relativo alle convenzioni stipulate con le banche per i micro finanziamenti. Il livello di utilizzo dei servizi è molto basso, mentre il giudizio sulla soddisfazione, nel caso l'impresa

abbia fruito dello strumento, è molto elevato. L'indice di soddisfazione, calcolato come la somma della percentuale di imprese che ha risposto "abbastanza", "molto" e "completamente" alla domanda sulla propria soddisfazione rispetto al servizio fruito, è compreso tra il 68% del servizio relativo allo sportello di informazione e consulenza sulle agevolazioni ASSEFI<sup>7</sup> e il 96% dello strumento relativo alle convenzioni con le banche per micro finanziamenti. Come si nota dal grafico sottostante, la soddisfazione risulta strettamente correlata con la conoscenza del servizio. Risulta quindi fondamentale il processo comunicativo di informazione sugli importanti servizi messi in campo dalla Camera di Commercio, in quanto se conosciuti ed utilizzati riescono ad ottenere apprezzamento da parte delle imprese e svolgere quindi il servizio di sostegno al mondo imprenditoriale riconosciuto come parte fondamentale della *mission* delle Camere di Commercio. Andando ad interpellare le imprese sulla modalità con cui sono venuti a conoscenza dei servizi camerali, si evince come lo strumento principale sia per la maggior parte dei casi la rete di internet: il 35% via *web* e il 37% tramite la *mailing list* o il notiziario camerale. Più residuale risulta il ruolo dei giornali/riviste (11%) e della televisione (5%).

*Graf. 3.27 - Conoscenza e utilizzo dei servizi camerali (percentuale sul totale e livello di soddisfazione)*



<sup>7</sup> ASSEFI è l'Azienda Speciale per lo Sviluppo, l'Ecosostenibilità e la Formazione Imprenditoriale della Camera di Commercio di Pisa.

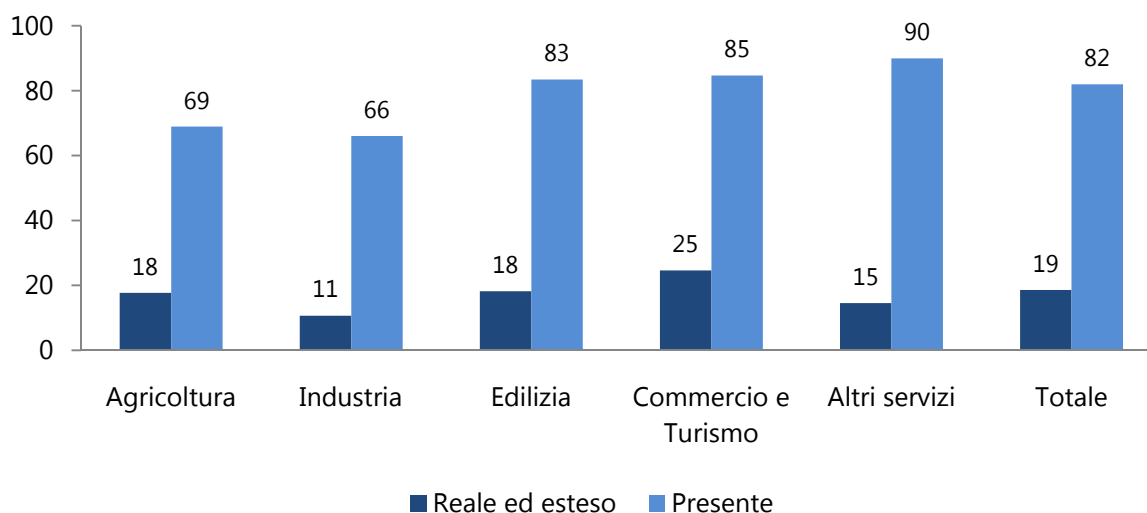
### 3.6– Il fenomeno dell'illegalità nel sistema economico della provincia di Pisa

All'interno dell'Osservatorio sul credito quest'anno è stato deciso di inserire un focus composto da alcune domande concentrate sulla percezione del fenomeno dell'illegalità nel sistema economico provinciale. Alle imprese è stato chiesto di esprimere la propria percezione su alcuni preoccupanti fenomeni come l'abusivismo commerciale, la contraffazione dei prodotti e l'usura.

Per quanto riguarda l'abusivismo commerciale, l'82% delle imprese del nostro campione ne percepisce la presenza. Su dati così alti pesa probabilmente il cosiddetto abusivismo "legalizzato", ovvero la concorrenza da parte di alcuni regimi agevolati, come le fiere, le sagre, le feste di paese o i vari mercatini presenti ormai in tutti i territori.

Andando ad analizzare solo le imprese che dichiarano di percepire una presenza "reale ed estesa" del fenomeno si nota come la situazione più preoccupante riguardi il settore del commercio e turismo: un quarto delle imprese del settore dichiara di sentire particolarmente il fenomeno, probabilmente anche a causa della maggiore esposizione del comparto.

Graf. 3.28– Presenza dell'abusivismo commerciale in provincia di Pisa, il giudizio dei settori (quote percentuali)



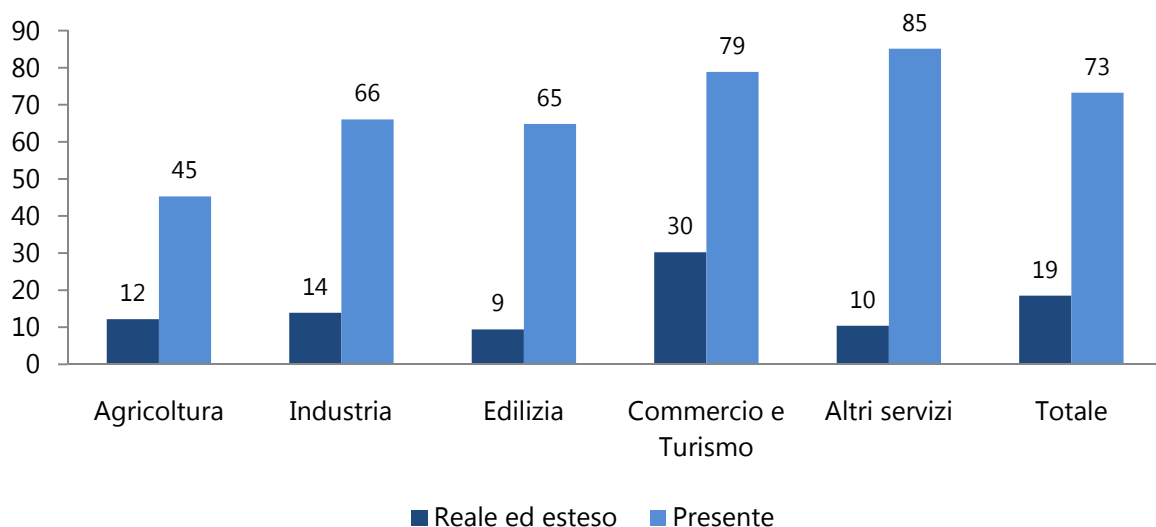
La contraffazione è un fenomeno in grado di mortificare le produzioni maggiormente qualificate, in un territorio, come quello toscano, ove la qualità ed il *brand* sono asset importantissimi per le aziende. In periodi di recessione, come quelli odierni, il

consumatore è ovviamente spinto a cercare di ottenere i prezzi migliori, anche a scapito del canale distributivo regolare.

Non stupisce quindi che la percezione del suddetto fenomeno sia alta, in generale ma soprattutto nel settore del commercio e turismo e in quello degli altri servizi. Restringendo l'analisi a quelle imprese che percepiscono una presenza sia reale che estesa, la situazione più difficile è, ancora, quella del commercio e del turismo.

E' particolarmente importante, quindi, notare come la Camera di Commercio di Pisa stia lavorando, dal 2012, insieme alle associazioni e agli altri organi di governo del territorio, per contrastare la cultura dell'economia illegale in tutte le sue diverse forme. Le azioni concrete spaziano dalla presenza di uno sportello consumatori attraverso cui si può accedere ad un orientamento gratuito sui propri diritti, avendo anche assistenza nel caso si sia trovato vittima di truffe o raggiri commerciali, ad un servizio di ascolto e sostegno tramite sportelli specifici a delle vere e proprie attività formative in un'ottica di prevenzione dell'illegalità (formazione scolastica dedicata a temi di economia, finanza e legalità fiscale per diffondere tra i giovani il rispetto delle regole).

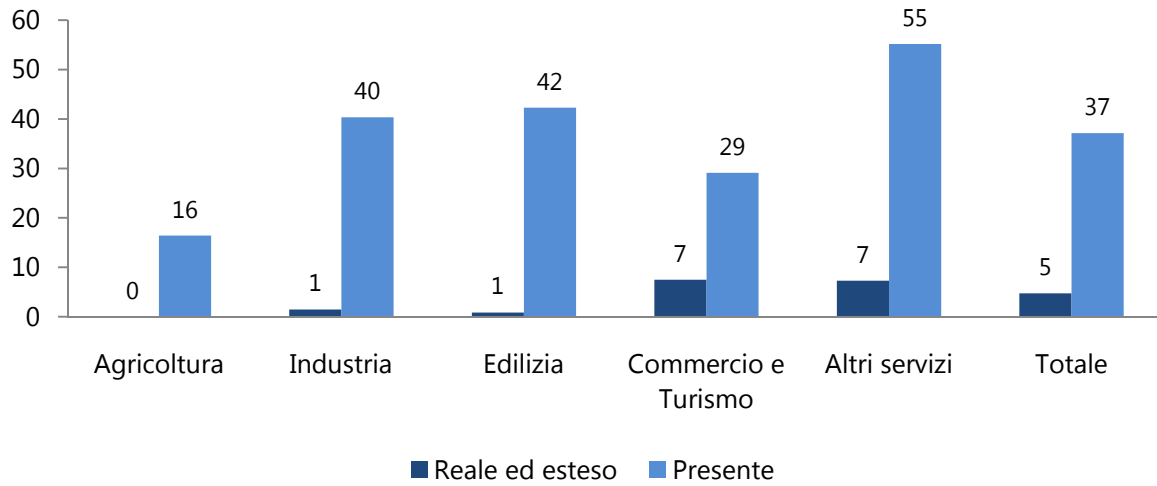
*Graf. 3.29–Presenza della contraffazione in provincia di Pisa, il giudizio dei settori (quote percentuali)*



I dati riguardanti il fenomeno dell'usura in Provincia sembrano rincuoranti, rispetto agli scorsi anni. Nel 2015 la quota delle imprese che dichiara di percepire il fenomeno come presente all'interno del territorio pisano scende al 37% rispetto al 66% del 2014. Tuttavia quando si parla di usura, si parla di un fenomeno che si nasconde, un fenomeno difficile da misurare e che risulta preoccupante anche quando non raggiunge grandi numeri. La difficoltà di rilevazione dei dati risiede nella naturale reticenza dell'intervistato a parlare di un argomento così delicato e nell'ovvio timore di dichiarare qualcosa che potrebbe essere assimilato alla denuncia di un reato.

Con tali premesse il settore più esposto risulta essere quello degli altri servizi dove più della metà delle imprese percepisce il fenomeno nel territorio e il 7% di esse dichiara che il fenomeno sia reale e anche esteso.

*Graf. 3.30–Presenza dell'usura in provincia di Pisa, il giudizio dei settori (quote percentuali)*



## NOTA METODOLOGICA

La ricerca è stata articolata in due distinte di indagini di campo. Alla tradizionale *survey*, condotta attraverso la somministrazione di un questionario con tecnica Cati (*Computer Assisted Telephonic Interview*) ad un campione programmato di 400 aziende della provincia di Pisa, è stata affiancata una indagine "qualitativa" realizzata attraverso un *focus group* che ha coinvolto rappresentanti locali del mondo bancario e del sistema Confindi.

### *L'indagine campionaria*

L'impostazione metodologica dell'indagine "quantitativa" si incardina sull'impianto, già collaudato, delle precedenti edizioni ed in particolare di quella realizzata negli stessi mesi del 2014. La "popolazione obiettivo" è rappresentata dalle aziende con sede nella provincia di Pisa. Più nello specifico, si è considerata, come popolazione sotto inferenza statistica, l'insieme delle 36.587 imprese attive registrate nell'anagrafe camerale al 30 giugno 2014.

Al fine di assicurare la scelta di un campione che riproducesse la popolazione di interesse nelle sue principali direzioni caratteristiche, si è provveduto ad una stratificazione dell'universo delle imprese sulla base dell'incrocio di due variabili: il settore di attività (agricoltura, edilizia, altra industria, commercio e servizi) e la forma giuridica considerata in forma dicotomica (ditta individuale, altra forma).

La numerosità dei singoli strati è stata definita imponendo una precisione quanto più possibile uniforme all'interno degli ambiti di stima. A tale principio sono stati tuttavia apportati alcuni "aggiustamenti", il principale dei quali ha riguardato il caso dell'insieme delle ditte individuali per le quali, in considerazione della maggiore omogeneità interna al gruppo, è stato tollerato un margine di errore lievemente superiore a quello delle "altre forme", che hanno così potuto incrementare la propria numerosità campionaria.

Nel prospetto che segue è riportata l'allocazione fra i vari strati delle 400 interviste programmate e di quelle effettivamente realizzate e validate. La stima dell'errore campionario in relazione all'universo indicato, è operata rispetto alla seconda distribuzione e riporta, per l'insieme del campione, un margine massimo pari al 4,9% con riferimento ad un intervallo di confidenza del 95%.

La selezione delle unità campionarie è avvenuta in due distinte fasi. In una prima sono state ricontattate tutte le imprese già coinvolte nella precedente indagine al fine di garantire una rotazione di unità pari almeno al 50%. L'obiettivo è stato sfiorato

avendo in tal modo raccolto 195 interviste utili, rispetto alle 200 programmate e dunque confezionato un "panel" di imprese presenti in entrambe pari al 47,6%.

Utilizzando come *frame-list* gli archivi del Registro Ditte, il "rinnovo" del campione è pertanto avvenuto nella seconda fase della rilevazione in cui, allocate nei rispettivi strati di appartenenza le imprese del *panel*, questi sono stati completati: a) suddividendo l'archivio di base in altrettanti sotto-archivi; b) selezionando all'interno di questi le nuove unità utilizzando il procedimento noto come "estrazione sistematica", dopo aver ordinato gli elenchi in base al Comune in cui ha sede l'impresa ed al numero dei suoi addetti.

*Precisione delle stime di proporzioni*  
(semintervalli di confidenza al 95% per le stime di proporzioni in funzione del valore delle stime puntuali)

Ambiti di stima	Campione		Stime puntuali osservate sul campione effettivo					
	Universo	programmato	effettivo	10%/90%	20%/80%	30%/70%	40%/60%	50%
<i>Ditte individuali</i>								
agricoltura	2.963	20	20	13,1	17,5	20,0	21,4	21,8
altra industria	1.840	30	30	10,5	14,0	16,0	17,1	17,5
edilizia	3.891	30	30	10,7	14,3	16,3	17,5	17,8
commercio	8.606	30	30	10,5	14,1	16,1	17,2	17,6
altri servizi	4.411	30	30	10,5	14,0	16,1	17,2	17,5
Totale	21.711	140	140	4,9	6,5	7,5	8,0	8,2
<i>altre forme</i>								
agricoltura	621	40	40	8,9	11,8	13,6	14,5	14,8
altra industria	2.797	55	55	7,9	10,5	12,0	12,8	13,1
edilizia	2.140	55	55	7,8	10,3	11,8	12,7	12,9
commercio	4.723	55	55	7,6	10,1	11,6	12,4	12,7
altri servizi	4.595	55	55	7,8	10,4	11,9	12,8	13,0
Totale	14.876	260	260	3,6	4,8	5,4	5,8	5,9
<i>Totale</i>								
agricoltura	3.584	60	60	7,5	10,0	11,4	12,2	12,4
altra industria	4.637	85	85	6,3	8,4	9,6	10,3	10,5
edilizia	6.031	85	85	6,3	8,4	9,6	10,3	10,5
commercio	13.329	85	85	6,2	8,2	9,4	10,1	10,3
altri servizi	9.006	85	85	6,3	8,4	9,6	10,2	10,5
Totale	36.587	400	400	2,9	3,9	4,4	4,7	4,8



Tale tecnica, che al pari dell'estrazione casuale semplice non altera la probabilità di selezione che resta uguale per ciascuna unità della popolazione, ha così assicurato una buona rappresentazione del campione anche relativamente alla distribuzione territoriale e dimensionale dell'universo.

Come da prassi, in caso di "caduta" per irrintracciabilità, impossibilità o rifiuto a concedere l'intervista, l'unità titolare è stata sostituita con l'impresa che occupava la posizione immediatamente successiva nell'archivio come sopra ordinato.

La somministrazione del questionario è avvenuta per via telefonica – nella maggioranza dei casi a seguito di appuntamento concordato in fase di primo contatto - con il supporto di un software CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*) che prevedeva al suo interno filtri e controlli per la verifica del rispetto di alcune regole di congruità predefinite.

La rilevazione è stata realizzata nel periodo compreso fra il 1 luglio e il 24 luglio 2015 ed ha consentito, come anticipato, la raccolta di 400 interviste valide.

Ai fini della successiva elaborazione, i dati raccolti (o "dati grezzi") sono stati sottoposti a bonifica tramite operazioni di verifica puntuale, onde procedere alla correzione manuale degli errori "evidenti" ovvero valutare la necessità di ricontattare l'impresa per avere conferma di eventuali informazioni anomale. Non si è dato luogo invece al trattamento delle mancate risposte parziali, ovvero all'utilizzo di tecniche di imputazione di dati mancanti.

Nell'elaborazione dei dati si è proceduto al cosiddetto "riporto all'universo" assumendo a riferimento l'insieme delle unità presenti nell'archivio di base (Registro Imprese). In particolare, a partire dal numero di unità effettivamente rilevate all'interno di ciascuno strato, sono stati calcolati i pesi effettivi come rapporto fra "Nh" (numerosità della popolazione di riferimento nello strato h) su "nh" (numerosità del campione effettivo nello strato h). Le stime sono poi state calcolate espandendo le misure campionarie con i pesi effettivi.

### *L'indagine qualitativa*

La tecnica di rilevazione dell'informazione basata sui *focus group* rappresenta, come noto, uno degli strumenti classici di ricerca qualitativa nell'ambito delle scienze economiche e sociali. Attraverso il confronto "guidato" tra soggetti diversi appartenenti o meno allo stesso ambito professionale, il *focus group* pone in

evidenza, rispetto ad una certa tematica, le opinioni, le attese e le percezioni di cui sono portatori i soggetti che partecipano alla discussione. In questo senso il focus è uno strumento particolarmente adatto a far emergere atteggiamenti ed opinioni "latenti" ed a verificare sul campo le informazioni e gli atteggiamenti rilevati con strumenti di indagine quantitativa, sottoponendoli al confronto immediato nell'ambito della discussione fra interlocutori diversi. In particolare i risultati del focus non sono generalizzabili a tutta la popolazione ma costituiscono degli stimoli per la comprensione di aspetti che non possono emergere nelle indagine quantitative standardizzate.

Nell'ambito del progetto di ricerca, questa tecnica è stata utilizzata come un intervento di indagine da condurre in parallelo e a supporto dell'analisi quantitativa, essendo stata dedicata ad un target, come quello degli operatori del credito, che rappresenta la "controparte" nel rapporto che si intendeva investigare. Ad orientare verso la scelta dei *focus* sono state anche le particolari caratteristiche di tale target, di numerosità ridotta e difficile da coinvolgere tramite interviste telefoniche su questionari strutturati.

Nello specifico gli obiettivi conoscitivi che hanno ispirato i focus sono stati i seguenti:

- ✓ contestualizzare a livello territoriale le problematiche relative all'accesso al credito, rilevando l'opinione diretta degli Istituti bancari e bilanciandola con le opinioni delle imprese;
- ✓ raccogliere valutazioni e spunti interpretativi su alcune delle risultanze emerse nel corso dell'indagine di campo;
- ✓ raccogliere input strategici utili a costruire un quadro interpretativo complessivo del sistema del credito alle imprese nella provincia di Pisa.

Il focus group è stato realizzato presso la sede della Camera di Commercio di Pisa il 22 settembre 2015 ed ha visto la partecipazione di dodici Istituti bancari e tre Consorzi Fidi.

L'elenco dei temi affrontati ha compreso, per le Banche

- ✓ La domanda di credito delle imprese pisane (valutazione degli istituti bancari sulle dinamiche in atto e sulle prospettive) e le politiche di offerta da parte delle banche presenti sul territorio (se e come stanno cambiando i criteri di affidamento anche in rapporto alle esigenze espresse dalla domanda delle imprese);
- ✓ L'offerta di credito nel territorio, come sta cambiando dal punto di vista strutturale (trasformazioni e fusioni degli istituti creditizi, in particolare di quelli

maggiormente legati al contesto locale) e sotto il profilo del rapporto tra banche di maggiori e minori dimensioni;

- ✓ Conseguenze ed analisi dell'adesione degli istituti di credito presenti sul territorio alle operazioni di rifinanziamento a lungo termine da parte della Banca Centrale Europea;
- ✓ La gestione delle sofferenze.

Per i Confidi:

- ✓ individuazione e valutazione dei punti di forza/criticità del rapporto fra banche e confidi,
- ✓ strumenti da mettere in campo per migliorare l'efficacia di tale rapporto.

Piazza Vittorio Emanuele II, 5 - 56125 Pisa  
**Tel. 050 512111 - Fax 050 512250**  
**info@pi.camcom.it - www.pi.camcom.it**